ЕКОНОМІЧНІ ТА БЕЗПЕКОВІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою

ЕКОНОМІЧНІ ТА БЕЗПЕКОВІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Колективна монографія

Харків 2020

УДК 330.131

Рекомендовано Науково-технічною радою
Харківського національного університету радіоелектроніки
(протокол №11 від 19.11.2020)

Рецензенти

Труніна І. М., доктор економічних наук, професор, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського.

Тульчинська С. О., доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Бєлікова Н. В., доктор економічних наук, доцент, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України.

ISBN 978-966-659-289-0

Економічні та безпекові виклики сучасного бізнес-середовища: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2020. 448 с.

Монографію присвячено дослідженню проблем господарювання економічних агентів на всіх рівнях управління та питанням забезпечення економічної безпеки діяльності окремих підприємств, галузей, регіонів та країни в цілому. Монографія є результатом теоретичних і практичних досліджень з удосконалення науково-методичного забезпечення функціонування суб'єктів господарювання на мікро- та макроекономічному рівнях.

Монографія базується на матеріалах І-ї Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта».

Монографія призначена для науковців, викладачів, аспірантів, а також фахівців, що займаються дослідженням питань соціально-економічного розвитку та забезпечення економічної безпеки підприємств, галузей, регіонів та країни.

Відповідальність за зміст та достовірність матеріалів несуть автори. Редакція залишає за собою право не публікувати матеріали, що не відповідають формату видання, а також істотно змінювати зміст текстів за узгодженням з автором. Думка авторів може не співпадати з думкою членів редколегії.

ISBN 978-966-659-289-0
DOI: 10.30837/978-966-659-289-0

© Колектив авторів, 2020
© Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою, 2020
© Харківський національний університет радіоелектроніки, 2020

ЗМІСТ

ВСТУП…… 7

РОЗДІЛ 1
ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Baiba Šavriņa, Santa Sproģe-Rimša, Patrīcija Lipaja
ENTREPRENEURIAL EDUCATION TO PROMOTE THE CREATION OF OWN BUSINESS INSTEAD OF YOUTH UNEMPLOYMENT OR EMIGRATION (CASE OF LATVIA)……... 11

Sheiko Iryna, Storozhenko Oleksandra
EXPERIENCE OF EUROPEAN DIGITAL MARKET FUNCTIONING AND DIGITALIZATION IN UKRAINE…… 26

Sheiko Iryna, Storozhenko Oleksandra
UKRAINE AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES: PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT AGAINST THE COVID-19 PANDEMIC…… 38

László Vértesy, Valéria Széplaki
OUTSOURCING INSURANCE RISKS AND REINSURANCE: EUROPEAN SOLUTIONS……...… 48

Бабайлов В. К., Приходько Д. О.
ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ…… 56

Діденко Є. В.
ДО ПИТАННЯ ПРО ТУРИСТИЧНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ……... 66

Довгопол Н. В., Ігуменцева Н В.
СТРАТИФІКАЦІЯ ГРУПИ РИЗИКУ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА ПРОТИЕПІДЕМІОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ДЕРЖАВИ……... 81

Мурзабулатова О. В., Курденко О. В.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ…….. 90

Носова О. В., Книш А. С.
АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ…… 104

Овсюченко Ю. В., Пересада О. В.
МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ……... 112

Прокопенко В. Ю., Каверіна Ю. В.
ВПЛИВ РЕЛІГІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК…… 124

Степанова О. В.
МЕТОДИКА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ…… 132
Шейко І. А., Курденко О. В.
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ…… 142

РОЗДІЛ 2
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Kolupaeva I. V., David Elie GOHI
METHODOLOGICAL ASPECTS OF RISK MANAGEMENT OF ENTERPRISES… 154
Kolupaeva I. V., Tkachenko A. G.
DEFINITION OF THE CONCEPT «MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE»…… 162
Геселева Н. В., Пронюк Г. В.
МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА……... 169
Довгопол Н. В., Ігуменцева Н. В.
АВТОМАТИЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА …… 183
Кирій В. В., Шелефонтюк В. Р.
КОМПЛЕКСНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ РІШЕНЬ У РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ……. 193
Кирій В. В., Шемшура В. А.
ПРОЦЕС КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ……..... 206
Кисліченко А.П., Рабеах Мохаммед Рідха Салман
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА…….. 220
Костін Ю. Д., Дергоусов В. М.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ……... 231
Костін Д. Ю., Шкуро Г. Л.
ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ У ВИЗНАЧЕННІ СТУПЕНЯ ПЕРЕВАГИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ…… 246
Полозова Т. В., Алзубі Лайт Абдел Карім Мохаммад
ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ……. 255

Полозова Т. В., Куценко Ю. А.
ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА…….. 265
Полозова Т. В., Обеід Лара Ходор
СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…….. 274
Полозова Т. В., Самков В. В.
ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОБЛІКУ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ…… 282
Пономарьов С. В.
ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ……... 293
Соколова Л. В., Верясова Г. М.
ВНУТРІШНЬОФІРМОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА…… 301
Соколова Л. В., Зінченко М. Е.
СПОЖИВЧІ ПЕРЕВАГИ ЯК ОБ'ЄКТ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ……... 315
Соколова Л. В., Огородник В. А.
КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ…… 326
Соколова Л. В., Шапошник Б. В.
НЕОДНОЗНАЧНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ОСНОВНА ПРОБЛЕМАТИКА ЇЇ ОЦІНКИ…….. 336
Тохтамиш Н. І., Альхьярі Амер Махмуд Алі
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЕКТІВ…… 346

РОЗДІЛ 3
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Polozova T.V., Nicola Jennifer John Elia
ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM: THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION…….. 355
Дутчак Р. Р., Дутчак В. Ф.
ЗАХИСТ ПРАВА НА ЛІКАРСЬКУ ТАЄМНИЦЮ В ДОКУМЕНТАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я…… 363

Кирій В. В., Мірошниченко Д. Д.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ НА ВИСОКОКОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ…….. 375
Колісник О. В., Буркан Є. А.
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА…… 383
Мурзабулатова О. В., Бабаєв Рахман
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА…….. 390
Мусієнко В. О., Іванова В. Б.
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА…….. 397
Полозова Т. В., Абдуллаєв Акбар Ібадулла огли
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА…….. 409
Полозова Т. В., Ал-Касеасбех Ахмад Закарія Саламех
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА…… 419
Прібильнова І. Б., Вадіянц А. Р.
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ……... 427
Солодкий В. С.
СИСТЕМА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА…….. 436

ВСТУП

Проблеми безпеки, що стоять сьогодні перед суспільством, набагато складніші та взаємопов'язані, ніж у будь-який момент нашої історії. Дослідження міжнародних агенцій, таких як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк Реконструкції та розвитку свідчать про те, що, оскільки міжгруповий та міжособистісний конфлікт почав відступати, відбулася відповідна ескалація інших, менш досліджених загроз, включаючи загрози природним, економічним та соціальним системам.

Сьогодні «безпека» є міждисциплінарною категорією, що дозволяє тлумачити її дуже широко. Окремо виділяють безпеку держави, суспільства, закладу, життєдіяльності, особисту безпеку людини, а також інформаційну, економічну, фінансову, кадрову, військову, політичну, екологічну та інші види безпеки.

Найбільшої зацікавленості викликає наразі теорія економічної безпеки підприємства, як одна з обов'язкових умов підтримки стійкого економічного і соціального розвитку країни, мінімізації ймовірності виникнення соціальних, трудових, міжнаціональних та інших конфліктів, здатних загрожувати безпеці держави.

Економічний збиток підприємства від результатів його господарської діяльності може бути пов'язаний з його нездатністю протистояти конкуренції або бути наслідком впливу внутрішніх чинників та якості менеджменту. Збиток може бути наслідком впливу зовнішніх факторів: як свідомих дій з боку інших підприємств (конкурентів, партнерів), так і стихійних (коливання на окремих ринках, дестабілізація національної економіки тощо) . Система економічної безпеки підприємства обумовлена взаємодією різних факторів і повинна бути націлена на протидію як зовнішнім, так і внутрішнім загрозам.

На міжнародну безпеку, як і на національну безпеку країн, дедалі більше впливають процеси глобалізації. Складність різноспрямованих чинників, що діють у глобальному міжнародному середовищі, вимагають створення нових

концептуальних підходів до безпеки. Особливістю глобалізаційних загроз та викликів є те, що вони можуть походити зі сфери, що не контролюється окремими державами, а формуються позадержавними суб'єктами, які внаслідок глобалізаційних процесів набувають міжнародної ваги та прагнуть впливати на політику окремих держав. Сучасний технологічний, економічний, інформаційний розвиток призвів до появи широкого спектра загроз нового типу й підсилив дію вже відомих загроз, таких як тероризм, «неспроможні» держави, розповсюдження зброї масового ураження, кібертероризм. Це посилює невизначеність міжнародного простору безпеки, а в деяких випадках провокує міжнародних акторів на випереджувальне застосування силової політики. Нинішні безпекові загрози мають тенденцію перетворюватися на транскордонні й транснаціональні, а загрози економічного та екологічного характеру є глобальними за своєю природою.

Аналіз тенденцій розвитку світових економічних відносин, науково-технічного прогресу в економіці, світової інтеграційної взаємодії та впливу цих процесів на економічні процеси дозволяє виділити ключові фактори забезпечення їх економічної безпеки. Оцінка безпеки національної економіки країни неможлива без визначення ретроспективного, поточного та прогнозного рівнів її економічної безпеки.

Економічна безпека – це складна соціально-економічна категорія, на яку впливають постійно мінливі умови матеріального виробництва, зовнішні та внутрішні загрози економіки. Економічна безпека є основою національної безпеки держави. Забезпечення національної безпеки є основною відповідальністю держави, яка реалізується у тісній співпраці з економічними агентами. Національна безпека відображає здатність відповідних політичних, правових та економічних інститутів держави захищати інтереси своїх основних суб'єктів у національних економічних традиціях та цінностях.

Характерною особливістю безпекової ситуації навколо і всередині України у коротко- і середньостроковій перспективі є комплексний характер загроз, зумовлений поєднанням зовнішніх і внутрішніх безпекових чинників.

Реагування на такі загрози також має носити системний характер, що потребує грунтовних досліджень з різних галузей знань. Тому актуальність досліджень економічних та безпекових ризиків для сучасного бізнес-середовища не викликає сумнівів.

Так, поєднання досліджень у сфері економіки та безпеки дозволить сформувати теоретичну базу для ефективного реагування на існуючі суспільні, економічні та безпекові виклики, що виникають перед конкретним підприємством, регіоном чи країною.

Статті, представлені у монографії, об'єднані спільною проблематикою та висувають на передній план питання реагування бізнес-середовищем, державним інституціями та академічною спільнотою на сучасні економічні та безпекові виклики. Розкриті правові, технологічні, інформаційні, мотиваційні чинники впливу на економічні процеси в Україні та сусідніх країнах. Так, зокрема, розглядаються питання стратегічного управління в системі економічної безпеки підприємства, формування стратегії його розвитку, вдосконалення мотивації персоналу на промислових підприємствах, оцінки інвестиційної привабливості як окремих проєктів, так і регіону, країни, аналізу економічних наслідків пандемії для України та країн Східної Європи, аналіз досвіду функціонування європейського цифрового ринку.

Представлена монографія призначена для широкого кола читачів: представників бізнесу, працівників місцевого самоврядування та державних службовців, науковців, викладачів, студентів, а також для людей, зацікавлених цими проблемами.

РОЗДІЛ 1
ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Baiba Šavriņa,
Dr.Sc. in Economics, Professor at the Faculty of Business, Management and Economics, University of Latvia
Santa Sproģe-Rimša,
MBA, faculty teacher, University of Latvia
Patrīcija Lipaja,
Student, University of Latvia

ENTREPRENEURIAL EDUCATION TO PROMOTE THE CREATION OF OWN BUSINESS INSTEAD OF YOUTH UNEMPLOYMENT OR EMIGRATION (CASE OF LATVIA)

Introduction-role of globalization in the aspect of creation new economy

Development of civilization in the context of globalization of economy had 3 stages/waves: 1) industrial revolution and its impact; 2) liberalization tendencies and fast development of international trade after the 2nd Word war; 3) fast development of information and communication technologies, linking national economies in a unified global economy.

The third stage of globalization, the current one, is showing the advantages of globalization through the circulation of information and of knowledge which is closely related to the development of «new economy» or «economy of knowledge». Related to economic effects of globalization, cultural aspects are important - growth of cross-cultural contacts, cultural diffusion and appearance of a worldwide culture. The possibilities of transfer of information and discoveries are increasing the speed of economic growth on national and on global scale but at the same time are provoking a gradual disappearance of national particularities with promotion of something like «global culture» with its own characteristics and requirements. If main authors (f.ex., Friedman, 1999 or Kenichi, 1999) are showing the positive impact of globalization to

economy, others (Stiglitz, 2002) are trying to understand challenges proposed by the same processes. If «new economy» or «economy of knowledge» has main characteristics such as manual work increasingly being replaced by intellectual work, innovation becoming more important than mass production, rapid changes becoming constant – the adaptation to such permanent changes should be one of priorities for a State`s policy and policy of international organizations (see, e.g., international labour standards proposed by International Labour Organization in 2014). This fact has an important impact on the development of education system with the creation of international standards, comparative criteria. If different authors are showing the annoyances of this process (f.ex., Olaniran, Agnello, 2008) like the hegemony of developed countries on less developed countries, the authors of this paper would like to stay in the positions similar to Cheng Y.C., who wrote a lot about the synergy of local and global knowledge systems (Cheng, 2004). This position is paying the attention to advantages of globalization for the education which the authors of this paper would like to emphasize, such as: 1) global sharing of knowledge, skills and intellectual assets; 2) creating values and enhancing efficiency through the above global sharing and mutual support to serving local needs and growth; and especially; 3) mutual support, supplement and benefit to produce synergy for the development of countries, communities and individuals.

Higher education as a component of globalization: the tasks and functions of university

The main elements of globalization in the aspect of the task and functions of university are as follow: (1) increase in intellectual capital; (2) knowledge-based society; (3) rapid development of IT systems; (4) market economy; (5) liberalization of trade; (6) changes in legislation (Knight, 2006). The article examines the higher education as a part of globalisation, which results in: (1) commercial transfer of knowledge; (2) increase in student flow; (3) exchange of ideas in both student and academic environments; (4) technological development; (5) standardization of national education systems taking into account historical context and national factor; and, (6) creation of international networking (Teichler, 2004; Knight, 2006;

Marginson, 2006; Kantola, Kettunen, 2012). One of the main factors in the process of globalization of higher education is regionalization: international cooperation in attracting foreign students between universities of one region is implemented, while it should be taken into account that higher education institutions have already historically cooperated with higher education institutions of other countries, so the participation of universities in the international market of higher education is not a novelty. (Teichler, 2004, Knight, 2006). The authors of the article highlight the importance of international study environment, which is seen as one of the push factors for creating own business due the study process or after the graduation.

At the same time, the authors point to the risks of globalization in the aspect of higher education and international study possibilities: (1) *brain drain*, (2) increasing competition for universities in both the local and global markets, (3) cultural *transformation*, (4) language extinction. Mentioned risks in particular, this is typical for small and emerging economies, whose universities are not internationally recognized and the official language is of little importance in the global market. The use of language is an important aspect that contributes to the export of higher education; for small economies that do not have a widely applied language, universities need to be able to offer studies in another, more widely used language. At the same time, an environment must be created for the student to learn the official language of the chosen place of study. Language skills: (1) provide a deeper understanding of the country, its culture, offers a different view of the locals (Knight, 2006); (2) provides better positions in the labor market; (3) and, raises the prospects of cooperation with the country of the place of study in the future. The authors point out that a small knowledge of the language makes it possible to implement a niche business, and also it can be considered an advantage for working in a particular region.

In order to develop a competitive concept of higher education that promotes entrepreneurial education, it is necessary to define the main tasks of the university: (1) transfer of knowledge, both academic and commercial; (2) availability of research results and their reliability; (3) creation of an international system of higher education

(Teichler, 2004). In view of the above, it can be concluded that the university has to work simultaneously in several areas, thereby making it difficult for the university to focus on its main functions: (1) ensuring quality higher education which provides the competitiveness of the graduate in the labor market, positive dynamics of remuneration, and satisfaction with the chosen specialty (Binsardi, Ekwulugo 2003, V. Belyansky, O. Saginova, 2008); (2) development of fundamental research. In addition, the development of fundamental research is an important aspect in attracting foreign students, and it directly affects loyalty including succession (Marginson, 2006). It must be concluded that these problems are most common for emerging economies because the system must be built anew while competing in the global market with other countries and universities with greater experience, whose name in the international higher education market means quality and, from a student's perspective, also good job opportunities, which is one of the main potential benefits of higher education (Spence, 1973). At the same time, it must be considered that the State interference in the functioning of a university can affect academic freedom (Teichler, 2004), and negatively affect the reputation of the university in the international environment. The authors point out that, in particular, it should be distinguished for small economies, and since the state research orders in this case are specific, which is not a motivating factor for foreign students. Participation in international researches is more useful for foreign students, thus the State must implement a supporting function for universities to participate in international researches.

Importance of international study environment - decision-making process theoretical aspects

As mentioned above, authors of the article underlines that foreign student contribution to the local student professional development that ends up in the creation of own business. Therefore, the authors of the article analysis how the decision-making process is developed based on theoretical aspects. Taking in mind the conceptions developed by J. M. Cubillo, J. Sánchez, J. Cerviño in 2006 and R. Arambewela, J. Hall in 2009 about *Push* and *Pull* factors for decision making

process to choose the education abroad, the authors of this article would like to show their interpretation of this process. If the *Push* factors are related to the home country and home universities with education possibilities proposed by them, traditional factors will be the development level of country and the economic situation. The authors of this article would like to add the factors which are imminent for typical forced migration – factors coming from human driven activities such as malicious violation of human rights or civil war. Currently these factors are gaining more importance for studying abroad. There is no place for other factors in forced migration (poverty, fear, natural catastrophes) because the aim is higher education which is not the absolute necessity. Simultaneously, important role between *Push* factors is played by personal motivation which can be strongly related to education (career possibilities in a very specific field, family business continuation, etc.) and not at all related to education (opportunity to be self-sustained by escaping parental supervision, studying abroad because all friends are doing it, sense of adventure, expectations to begin a family, etc.). *Pull* factors or attractiveness of host country and host university can be treated as expectations as well because the individual is making the choice 1) for the country, 2) for the university and 3) for the study programme, having in mind several perceived constructs – devised criteria for his future.

If we are comparing this conceptual position with the ideas of Geoffrey and Soutar, saying that the first motivating factor to study abroad is the possibility to obtain the education in higher quality, several contradictions can be found. The authors of this article are considering that this is not really a contradiction but some restriction: 1) this motivating factor is taking place when the decision to go abroad is practically made (if the person has no idea of going abroad he can find a lot of possibilities to perform in his specialization in other ways proposed by globalization and transfer of knowledge or he will find another specialization with satisfactory level of quality for him); 2) the quality of education in certain specialty will be the primary motivating factor in peaceful conditions, balanced economic development with quite clear perspectives for the future employment (movement from a developed country to another developed country and Bologna`s system is promoting it). The

situation can be changed a) during deep economic crisis with high level of unemployment, especially of youth unemployment; b) by the experience abroad in different universities as an advantage (e.g., the system of double-diplomas is one of options); c) in several countries diploma obtained abroad is considered to be more important than a local one without looking at the quality of foreign university or specialty.

The authors of this paper would like to propose the following scheme reflecting relationship in between globalization, export of higher education and results of international study environment.

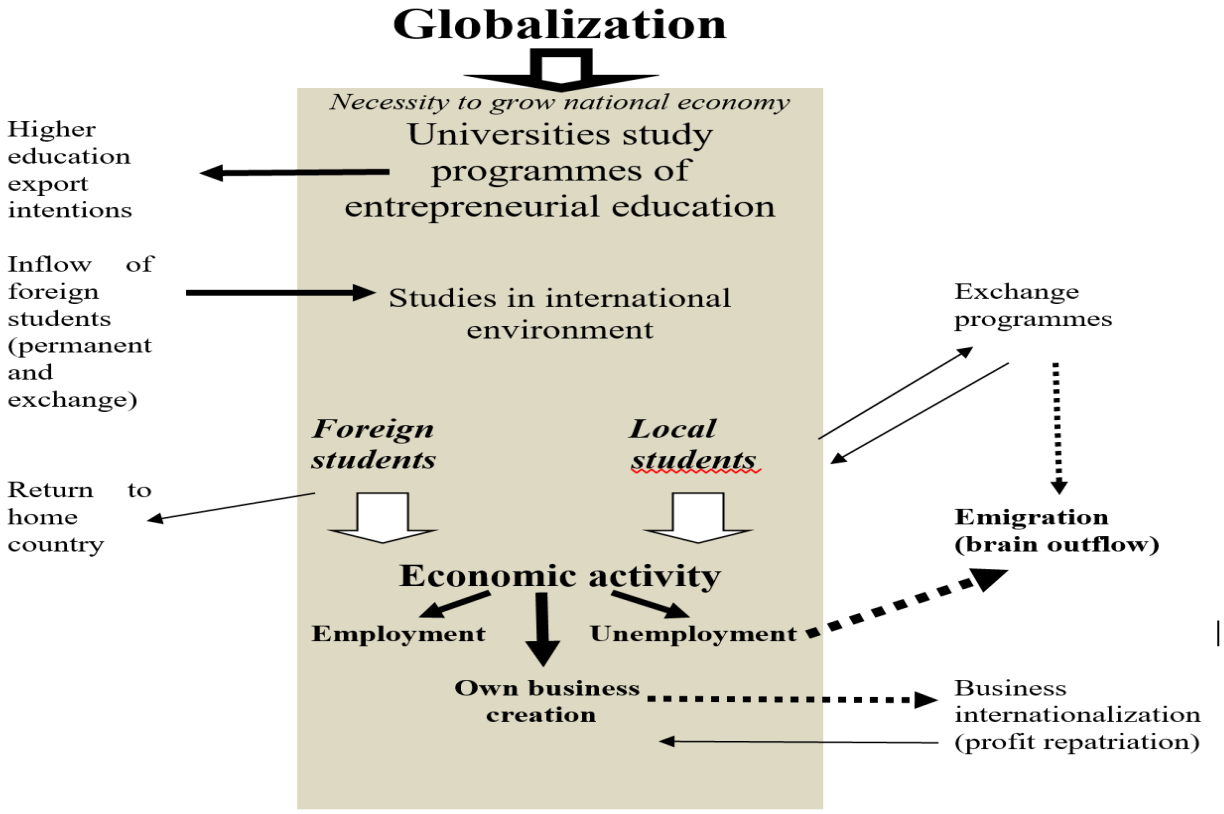


Figure 1 – Globalization impact on entrepreneurial education

Source: authors` creation

The authors of this article consider that the attractiveness of higher education in Baltic region and Latvia in particular can by mentioned in the following main points: 1) old traditions of education and literacy of all social groups of population since 16th century; 2) strong higher education traditions for women and their position in Latvian society; 3) knowledge of several foreign languages; 4) the important part of

economically active population with higher education /37,7% and 40,7% in the capital of country Riga in 2019, specifically: 28,5% for men and 46,8% for women (Central Statistical Bureau of Latvia); 5) geographic proximity to Russia and Scandinavian countries with social, economic and business knowledge and historical experience of former USSR, Russian and Western culture and traditions (largely developed by one of authors of this paper in Šavriņa, 2013). By explaining these points of potential attractiveness, the authors of this paper were interested in motivating foreign students to make the choice of studying at the universities in Latvia.

As we can see from the figure presented above, the international study environment so diligently and successively created by the universities has a side effect – the outflow of students during or after exchange programmes experience and emigration after graduation (probably caused by unemployment). This idea was used as the main assumption for the research presented in the article.

Entrepreneurial education as precondition of modern knowledge based economy

To achieve the economic growth in the conditions of modern knowledge based economy a lot of attention should be paid to the development of entrepreneurship and managerial skills. Nowadays, entrepreneurship is an active and dynamic process that requires increasing the knowledge and the competences permanently. If 20th century researches about entrepreneurship and management were showing that the decisions in the company about strategic planning or organizational structure were made in the frame of organization as one entity in which individual influence on this decision-making is not important. In contrast to this, the current streams in the research are reflecting a new situation – the decisions in the company are directly related to the level of competence of the manager (Mughan, 2010). Such a point of view is very important in the case of small and medium enterprises or in the cases of new businesses – which is closely related to the main purpose of this article, e.g. development of the intention to start own business. For this reason the development of managerial competences is one important aspect of the present study.

During the 90`s of 20th century when the globalization was starting its omni-inclusive racecourse May (1997) was already defining the international entrepreneurship as an activity for which a minimum of one steps (that includes the creation of added value to the product or to the service) is presuming the crossing of national borders. Due to this, the global leadership is requiring 2 main groups of knowledge and skills: 1) unique entrepreneurial skills allowing to effectively create and to introduce elaborated strategy in a few countries; 2) unique behavioural characteristics of the personality which are allowing effective and adaptive management of human resources despite cultural differences and capacity of decision making in complicated circumstances.

In Latvia, small and medium enterprises' internationalization is particularly important for several reasons. The authors of this article would like to mentions such aspects: 1) a relatively small internal market (the number of inhabitants in Latvia is less than 2 million people) – that means that even the small or medium size businesses have no sufficient demand for their products, especially considering the input of financial means and costs of equipment, the sales in foreign markets can be a solution; 2) rising competition in the local market due to the globalization – the foreign companies are flooding the local market with their often cheaper products; 3) regional integration – Latvia as a member country of European Union with free movement of commodities and services inside of a common market – this aspect can be at the same time favourable because of selling possibilities in the markets of other member countries and unfavourable because of the unlimited inflow of goods from other member countries in local market; 4) proximity of large markets such as Russia, Ukraine etc. and knowledge of business culture of those territories due to 45 years of post WW2 experience of being integrated into Soviet Union; 5) knowledge of foreign languages, which is a common characteristic for the population of small countries.

For this reason, the authors of this article can rely on the main properties which should be taken into consideration in the case of enterprise internationalizations identified in the research of F.Acedo and M.Jones (Acedo, Jones, 2007), such as to not be afraid from the unknown, ability to be proactive, risk perception but

especially – orientation towards internationalization. Last one is the inclusion of knowledge about international business principles, willingness to travel, language skills, international experience and thinking oriented towards globalization. In this way, such competences like foreign language skills, communication in general and intercultural communication competences in particular, openness to new cultures, initiative and specific or professional competences as deep orientation in international economy and international trade, national and international law, international negotiations and agreements, problematic of logistic, custom formalities, role of exchange regimes and currencies, changes of exchange rates in international business are an integral part of an entrepreneurial education.

During last years the attention is especially paid to the entrepreneurial education. Such a situation can be explained by a general slowdown in economic activity globally, particularly in developed countries. Under such conditions small and medium enterprises are playing a very important role due to their smaller size, bigger flexibility and adaptability to a permanently changing and challenging economic situation. During the decline of economic growth or in the situation of crisis, the appearance of new businesses is crucial for the rise of innovations and the following economic development. Authors would like to mention such researches as those made by N.Wathanakom, J.Khlaisang, N.Songakram (2020), I.Shah, S.Amjed, S.Jaboob (2020), Yuniarty, H.Prabawo, S.B.Abdinagoro (2021)and others. The view on the development of entrepreneurial education with the intention to create own business is a logical and reasonable alternative to the youth unemployment. The authors of this paper consider that having enough knowledge of entrepreneurship with the creation of own business the graduates of the universities will not be unemployed as very important labour resources but they will 1) be the owners of an independent source of revenue for themselves and their families; 2) promote economic development of national economy; 3) be active tax payers; 4) create new jobs for other people (quite often for their classmates by using their own social networks built during their studies); 5) develop the enlargement of middle class

which income that is so important for growth of the level of savings with future conversion in investments.

Empirical research about students' expectations and their visions about their future – case of Latvia

Taking into consideration that the students are the population which will increase the national income with their economic activity and that they are the most probable target group to develop own business in future, the research was initiated with the aim to identify the students' expectations and their visions about their future. International research project SEAMIS was involving several countries using the common questionnaire prepared by Szczecin University (Poland). The assumption of this questionnaire was: *students are emigrating due to unemployment.* The authors of this article are using data received using the SEAMIS questionnaire in Latvia only. The research was conducted in 2019.

In academic year 2018/2019 the number of students in Latvia was 80 355, which is a very significant number for a country with 1,9 mln. of inhabitants. The part studying social sciences was 42% (Ministry of Education and science of Latvia, 2019). The faculty of Business, Management and Economics of University of Latvia is the biggest one in the country and recognised as the best for the entrepreneurial education for many years. The last survey of employers (SKDS survey of 750 entrepreneurs from different regions of Latvia at the end of 2019) is showing that the University of Latvia is occupying the first place between all institutions of higher education in Latvia with 49% of votes – for industry – first place with 49,8%, commerce – first place with 58%, services – first place with 52% and the second place for construction with 55%. The sample of respondents was 126 valuable questionnaires (corresponding to ~5% of the totality of students at the Faculty). The repartition in between study levels was the following: 31 master level student and 95 bachelor level students (approx. 1:3). This proportion is corresponding to the study levels proportion at the Faculty. The gender repartition of respondents was 66 % students-females and 34% students-males. This repartition is corresponding to

the students repartition by genders in the country – 57 % of students in Latvia are females. All respondents were full time students.

As the main task of the survey was to know the intentions of students, the employment status of respondents was an important aspect.

Table 1 – Employment status of the respondents

Study level	**Studying only**	**Studying and working**	**Studying and running own business**	**Studying and job searching**
Bachelor studies	12 %	58 %	6 %	24 %
Master studies	6 %	58 %	18 %	18 %

Source: authors` calculation

It`s important to notice that more than half of full time students are already working and they are even running own business – 6% for bachelor level students and 18% for master level students. The fact that less bachelor students are owners of enterprises is logical but the number of owners of business for master level students is approaching one fifth of students, which can be considered to be a significant result. The same could be observed in the job correspondence to the field of studies.

Table 2 – Job correspondence to the field of studies of the respondents

Study level	Fully	Partially	Not corresponding
Bachelor studies	12 %	49 %	39 %
Master studies	27 %	40 %	33 %

Source: authors` calculation

The fact that part of respondents are working in the field which is not corresponding to the field of studies should be considered as normal because the respondents are full time students and their main duty is to study – that means those job activities are a tool to gain money, which can be explained with the relatively high level of tuition fees for studies. – A certain enclosed circle of causality is observable: the students are obliged to work to pay for studies and they are studying

to be better employed. At the same time the results of employment are more than satisfactory because on both levels of studies the respondents are mostly working in the field corresponding or partially corresponding to their studies. That means the biggest part of entrepreneurship students not only found their place in the national economy but they are and they will use their knowledge in their speciality.

Main conclusions

1. Globalization is seen as the main pre-condition to ensure international study environment that leads to own business creation.

2. The survey is showing unemployment causes (the authors of this article would like to insist that the respondents are the full time students who cannot be considered as unemployed persons): 58% are continuing to study, but some causes can be seen such as Job offers not corresponding to skills – 33%, Rejected job applications – 8%. It means that using the characteristics of skills, the authors can see 1) in the case of job not correspondence to the skills – Skill surplus (which is *objective*) ornon-acceptance of market price (which can be qualified as *subjective* overskilling); 2) in the case of rejected job applications – underskilling.

3. The respondents' opinion about the emigration is the following: Can emigrate if there are no other possibilities to gain money – 58 %; Can emigrate if a better remuneration is proposed – 79 %; Can emigrate if better possibilities for carrier will be seen – 80 %. As the authors of this article can see, the employment potential is very strong for the students in the entrepreneurship education fields. For this reason, if the emigration is treated as one *probability* with no other possibilities of gaining money, then two other reasons can be considered as an *intention* to emigrate. As main destinations for emigration are mentioned: 1) Scandinavian countries, 2) EU countries, 3) Every country with high life standards and developed economy. Such position is reflecting the situation that the emigration should not be treated as a necessity.

4. The initial assumption of research that *the students are emigrating due to unemployment* should be rejected in the case of Latvia.

5. In the conditions of a lack of labour force, the youth has a very high level of self-esteem and ambitions.

6. As students' and graduates' emigration is creating a high risk of brain outflow from country, the development of self-employment and own business can be a solution.

References

1. Acedo F., Jones M. Speed of Internationalization and Entrepreneurial Cognition: In-sights and a Comparison between International New Ventures, Exporters and Domestic Firms. *Journal of World Business*, 2007. Vol.42, 236-252.

2. Agnello F. M. & Olanirm A. B. Globalization, Educational Hegemony, and Higher Education. *Multicultural Education&Technology Journal*, Vol.2 No.2, 68-86.

3. Arambewela R., Hall J. An empirical model of international student satisfaction, October 2009, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. 2008. 21(4):555-569.

4. Belyansky V., Saginova O., «Facilitating Innovations in Higher Education in Transition Economies.» *International Journal of Educational Management*, Vol.22, No.4, 2008., 341-351.

5. Binsardi A., & Ekwulugo F. International Marketing of British Education: Research on the Students' Perception and the UK Market Penetration. *Marketing Intelligence & Planning*. 2003. 21, 318-327.

6. Blewitt J., «Higher Education for a Sustainable World.» *Education+Training*, Vol.52 No.6/7, 2010. 477-488.

7. Cheng Y. C. «Fostering Local Knowledge and Human Development in Globalization of Education», *International Journal of Educational Management.* 2004. Vol.18, Iss.1, pp.7-24.

8. Cubillo J. M., Sánchez, J., & Cervino, J. International Students' Decision-Making Process. *International Journal of Educational Management*. 2006. 20, 101-115.

9. Friedman T. *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization.* Farrar, Strausand Giroux, New York. 1999.

10. Gera R. «Bridging the Gap in Knowledge Transfer Between Academia and Practitioners.» *International Journal of Educational Management*, Vol.26 Iss:3, 2012. 253-255.

11. International Labour Organization (2014) *Applying and promoting international labour standards.* URL: www.ilo.org/global/standards/applying-and-promoting-international-labour-standards/langen/index.htm.

12. Yuniarty, Prabawo H., Abdinagoro S. B. The Role of Effectual Reasoning in Shaping the Relationship between Managerial-Operational Capability and Innovations Performance. – *Management Science Letters*, 2021. Nr.1, 305-314.

13. Kantola M., Kettunen J. «Integartion of Education with Research and Development and the Export of Higher Education» *On the Horizon*, Emerald Group Publishing Limited,Vol. 20 No.1, 2012, 7-16.

14. Kenichi O. *The BorderlessWorld Power and Strategy in the Interlinked Economy.*Collins, London. 1999.

15. Knight J. Higher Education in Turmoil: The Changing World of Internalization, *Global perspectives on higher education*.

16. May S. Think Globally – Act Locally! Competences for Global Management. *Carreer Development International.* 1997. Vol.2, Nr.6, 308-309.

17. Marginson S. Dynamics of national and global competition in higher education, *Higher Education*, 2006. 52: pp 1-39.

18. Mazzarol T. Geoffrey N. Soutar, «Push-pull» factors influencing international student destination choice. *International Journal of Educational Management.* 2002, Vol. 16 Iss 2 pp. 82-90.

19. Mughan T. Exporting the Multiple Market Experience and the SME Intercultural Paradigm. – *Becoming Interculturally Competent through Education andTraining*. Bristol: Multilingual Metters, 2010. 32-51.

20. Shah I., Amjed S., Jaboob S. The Moderating Role of Entrepreneurship Education in Shaping Entrepreneurial Intentions. *Journal of Economic Structures.* 9:19.

21. Spence M. Job Market Signaling Michael Spence, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 3. (Aug., 1973), pp. 355-374.

22. Stiglitz J. *Globalization and its Discontents*. W. W. Norton, New York. 2002.

23. Šavriņa B. «Transition to the Market Economy and the Changes in the Education: the case of the Baltic States and Latvia in Particular», 1st Eurasian Multidisciplinary Forum, EMF 2013, Proceedings, Vol.1, Tbilisi, 24-26 October 2013. P.75-83.

24. Šavriņa B., Kalnmeiere I. «Welfare Economy and Ethical Principles», Economic and Political Development Ethics: Europe and Beyond, Bruno Sergi, William Bagatelas ed. IURA EDITION, Bratislava, 2007. P. 183-214.

25. Šavriņa B., Sproģe-Rimša S. «The Role of Higher Education in Formation the Self-Employment Economy – Case of Latvia» – *The 9th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings*, Prague, September 10-12, 2015, pp.1445-1455 (indexed Web of Science, Thomson Reuters) URL: https://msed.vse.cz/msed_2015/article/129-Sproe-Rimsa-Santa-paper.pdf.

26. Teichler U., The Changing debate on internationalisation of higher education, Higher Education 48: pp: 5-26, 2004.

27. Wathanakom N., Khlaisang J., Songakram N. The Study of the Causal Relationship between Innovativeness and Entrepreneurial Intention among Undergraduate Students. – *Journal of Innovations and Entrepreneurship,* 2020. 9:15.

Sheiko Iryna,
Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radioelectronics
Storozhenko Oleksandra,
Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radioelectronics

EXPERIENCE OF EUROPEAN DIGITAL MARKET FUNCTIONING AND DIGITALIZATION IN UKRAINE

The world has entered a new era when the impact of digital technologies is increasingly felt in all sectors of the economy. Digitalization is radically changing traditional industries and sectors. Classic business models are changing, concervative analog processes and operations are going online or losing at competition, it is possible to formulate personal proposals for each individual customer. Automation and robotics minimize the need for human resources and rapidly increase efficiency and productivity. Radical changes are also taking place in those industries that are considered basic for Ukrainian industry – metallurgy, oil and gas industry, energy, agro-industrial complex, etc. [1]. That is why the purpose of the study is to analyze and summarize the main trends in the development of digital technologies in the European Union and outline on this basis the prospects and threats of implementing elements of Industry4.0 in the reality of the Ukrainian business environment.

In recent years, the European has paid a lot of attention to the development of digital technology in Industry 4.0 under the slogan «Advanced Production». The formed working group, established in 2013, presented a working document [2], which mainly addressed the problem of reducing the share of industrial production in the GDP of the European Union. In this publication on industrial policy, entitled «During the Renaissance of European Industry», the Commission emphasized that

digital technologies such as cloud computing, big data, the new industrial Internet, applications, smart factories, robotics and 3D printing had become prerequisites for increased productivity in the industry of the EU. The European Commission has identified three objectives to support the development of digital technologies [2]:

– faster commercialization of advanced production technologies;
– reducing the deficit of demand for advanced production technologies;
– promotion of advanced production skills.

The industrial sector is important for the EU economy and remains a driver of growth and employment. Although only one in ten companies in the EU is classified as manufacturing or industrial, the sector has 2 million companies and 33 million jobs. It also provides 80% of exports and 80% of private research and innovation, and is a key element of sustainable economic growth. Moreover, each new job in production leads to the creation of an average of 2 jobs in other related sectors [3].

However, the relative contribution of industry to the EU economy is declining. Over the last 40 years, the European economy has lost one third part of its industrial base. By the third quarter of 2014, the value added of production in the EU economy was only 15.3% of total value added, which is 1.2 percentage points less than at the beginning of 2008. This «deindustrialization» is common to all developed economies, in part due to increased production in other parts of the world (including China), the relocation of labor-intensive labor to lower labor costs, and participation in global supply chains with suppliers outside the EU. Moreover, the growing services sector accounts for an increasing share of the overall European economy, leading to a lower relative share of industry [3].

Large investments are needed for companies to move to Industry 4.0. It is projected, that by 2020 Germany alone will need € 40 billion a year. These investments may be unaffordable for small and medium-sized enterprises (SMEs) that are afraid of switching to digital technologies, as this may negatively affect their value chains - many small businesses may be redundant in such chains. Therefore, in 2014 a new EU research program «Horizon 2020» was launched – by 2020 the Commission wants to allocate 77 billion Euros of funding, including 24.4 billion

Euros for «research excellence» and 17 billion Euros for industrial innovation and so-called key technologies [3].

In addition, it is planned to support investment through strategic partnerships and networks at European, national and regional levels. European Commission hopes? that such partnership will bring about € 50 billion in public and private investment in area of industrial digitalization: €37 billion in digital innovation; €0.500 billion of European funds plus €5 billion of national and regional funding for so-called «Digital Innovation Centers» (DIH); €6.3 billion for the first production lines of the next generation of electronic components; €6.7 billion for the European Cloud Initiative.

National Industry 4.0 national initiatives in Europe have yielded numerous qualitative and quantitative results at the country level.

With regard to Germany, since 2010, the German government has contributed € 200 million to the Industrie 4.0 initiative (one of ten projects under the German High Technology Strategy 2020 Action Plan) to encourage the development of «smart factories» [4].

The United Kingdom has initiated several policies to make production more sensitive, more sustainable, more open to new markets and more dependent on skilled workers. The most well-known are high-value production centers, called «catapult centers», which help companies to gain access to research and experience in specialized areas such as advanced production and innovation processes. The goal of these centers, which have received more than £200 million in public funding since 2011, is to double the contribution of production to GDP (about 10% in previous decades). In addition, in 2012 the UK government allocated £170 million to established or new suppliers through the Progressive Supply Chain Initiative fund; and £50 million to extend the production advisory service [5].

The key characteristics of the national programs of the EU countries are given in Table 1. The analysis of national digitalization programs allowed us to draw a number of significant conclusions.

Table 1 – Key characteristics of several European Digitalization National Programs

Country	Start year	Target group	Budget	Funding scheme	Main achieved results
France	2014	Industry & production, SMEs	Approx. €10 billion	Mixed (Public& Private)	> 800 loans to companies; 3400 company assessments for modernising production, >300 experts identified; involvement of 18 regions
Germany	2011	Manufacturers / producers, SMEs & policy-makers	€200 million	Mixed	Reducing industry segregation; transforming research agenda into practice, developing reference architecture & launch of platform with 150 members
Italy	2012	Large companies, SMEs, universities, research centres	€45 million	Public	Creating a platform and manufacturing community and implementing four priority research projects
Netherlands	2014	General business community	€25 million	Mixed	Setting up 14 field labs by the end of 2016: each field lab has a turnover of €250.000 to €4 million annually
Spain	2016	Industry, above all SMEs & micro-enterprises	€97,5 million	Public	Set-up of innovation and research programme in June 2016 and pilot of enterprise support programme
Sweden	2013	Research, academia & industrial & service SMEs	€50 million	Mixed	Funded 30 projects, involved over 150 businesses, set up a PhD school and obtained 50% industry co-financing for every activity and instrument
United Kingdom	2016	Business, industry & research organisations	€164 million	Mixed	Value of innovation work represented 123% of the target; Every €1 of public funding generated €17

Source: authors' creation based on data [4,5]

Although the main national Industry 4.0 digitalization programs rely heavily on public funding, additional private investment is also important for each country, as the leverage effect is significant. However, the effect of financial leverage among the

studied national programs has significant differences. Also, the measures taken in the framework of national programs of industrialization of industry to ensure private investment differ in the type of activity. The results of attracting private investment also differ from country to country. For example, for Germany the ratio of private and public investment is from 2 to 5, for France – 5, for the UK – 17.

In April 2015, France launched the Industry of the Future plan (Alliance pour l'Industrie du Futur) to set up demonstration centers to demonstrate new products and services. This program has implemented more than 800 loans to companies and drawn up 3,400 business plans, while the Swedish P2030 project has financed 30 projects involving more than 150 companies [5].

Meanwhile, for the German program Platform Idustrie 4.0 we can highlight the already obtained qualitative results, such as reducing industry segregation, implementing research results in the practice of enterprises and creating a reference architecture of the platform with 150 participants [4].

The British HVM Catapult (HVMC) has set clear objectives and cycles for monitoring and evaluation. The results of a comprehensive study of the effectiveness of the program show that the cost of innovation was 123% of the planned level in 2013-2015. This indicates that the demand for services and support for digitalization projects far exceeds initial expectations [4].

European experience in the operation of programs to support the development of digitalization in industry can serve as a basis for modernizing the industrial base of the Ukrainian economy and to create an action plan to support the development of innovation and advanced technologies.

In Ukraine, the regulatory framework for the development of the high-tech industry is represented by the following documents: draft order of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the strategy for the development of high-tech industries until 2025 and approval of the Action Plan for its implementation» [6]; Action plan for the implementation of the strategy for the development of high-tech industries until 2020 [7]; orders of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for

2018-2020 and approval of the action plan for its implementation» [8], «Digital Agenda of Ukraine 2020» [9].

The concept of the Strategy for the Development of the High-Tech Industry until 2020 also envisages the development of an export-oriented innovation ecosystem, implementation of a program to involve world high-tech leaders in production and R&D developing in Ukraine and promotion of new technologies among young people (High-Tech Nation) [7].

By 2025, the Strategy for the Development of High-Tech Industries plans to achieve a significant level of intellectualization of production processes, the introduction of new information and communication technologies and the creation of a new model of economic development – information, innovation economy. Implementation of the strategy will allow to form a competitive information economy, improve the country's intellectual capital and reach a new level in production [7, 8].

In Ukraine, it is planned to implement the concept of High-Tech Office, which is represented by the public organization «High-Tech Office Ukraine». This organization is already involved in such projects as: System 112 – an emergency call to one telephone number, ShSD – a project to overcome digital inequality, «Digital Cities - Digital Ukraine» – a project to introduce new technologies in Ukrainian cities and «Cashless Economy» – payment infrastructure development project to increase non-cash payments. The organization also participated in the development of the «Digital Agenda of Ukraine 2020», which was presented at a meeting of the Cabinet of Ministers of Ukraine in 2016.

The «Digital Agenda 2020» project defines the main goals of digitalization in Ukraine as: stimulating the economy and attracting investments; laying the foundations for the transformation of sectors of the economy into competitive and efficient («digitalization» of business); availability of digital technologies; creating new opportunities for the realization of human capital, development of innovative, creative and «digital» industries and businesses; development and world leadership in the export of «digital» products and services. The document also identifies the

necessary steps for the digitalization of Ukraine in the fields of health, infrastructure, ecology, e-commerce, e-government, etc. [9].

According to experts' opinion from the initiative «Digital Program of Ukraine» [9], to reach a GDP of 1 trillion USD in 2030, it will take 3-4 years to actively stimulate the penetration of technology and innovation into the economy of such sectors that could potentially show significant growth, namely: mechanical engineering; military-industrial complex; transport and logistics; agricultural sector; food and processing industry; woodworking; metallurgy.

Strategy 4.0 argues why now and in the next 5 years in Ukraine there are no conditions for any positioning among the leaders – the advanced 20-30 post-industrial countries in the world. Instead, Ukraine can be at least a regional leader in the field of complex and science-intensive engineering services as [9]:

– programming in the field of industrial high-tech / creation of new software products, including new technologies 4.0;

– design (electrical, mechanical, electronic, technological, construction, etc.);

– industrial automation and complex engineering (including commissioning of industrial facilities);

– development and production of complex, small-batch or unique products.

Special attention should be paid to the creation of industrial clusters with the presence of high-tech areas, such as: robotics; bioengineering; 3D printing; artificial intelligence with a focus on the world market [9].

The development of the digital economy in Ukraine will allow [9]:

– create conditions for 8-10 times economic growth and for 7-10% – growth of industrial production per year for the next 10 years;

– significantly increase productivity (according to the IMF, productivity growth requires $ 8 trillion to reach $71,000 per employee, which is equivalent to the current level of productivity in high-tech sectors of Belgium, Denmark, Finland, Germany, Sweden);

– to attract additional investments in the development of Industry 4.0 – both in production and in research centers, incubators and technology companies;

– significantly increase the competitiveness of the Ukrainian economy in world markets;

– create new business models, new segments and sectors, opportunities to quickly, conveniently, cheaply develop, scale and use any business;

– create new jobs, demand for new professions.

An example of successful implementation of digitalization projects can be machine-building plant FED (Kharkiv, Ukraine).

With goal to enter the world market, the company has made its business strategy of quality, innovation and export. Management of these factors, as well as production time and price has become impossible without technological modernization, modern information technology and automation. Therefore, in 2011 the company launched a large-scale project to implement an automated system for planning, training and analysis of business processes ERP (Enterprise Resource Planning – English) from the Ukrainian company IT-Enterprise. In 2013, the FED launched a new project – SmartFactory. Digital business transformation using Industry 4.0 elements increases equipment throughput and improves delivery time control [10].

Technical modernization began in the mid-2000s. To do this, the Fed received a loan in Switzerland at 4-5% per annum, and in 2017 the company received 90 modern machine tools, with an average cost of 500 thousand euros each. This park has increased by 70% over the last 5 years. But these investments would be ineffective without the digital transformation of enterprises and the use of modern management systems.

By 2013, the company had already reengineered business processes, introduced advanced standards for production management, logistics, costs, personnel, etc. This created the basis for the introduction of elements of the next technological level in the field of Industry 4.0.

In the following stages, the modules of production management SmartFactory (APS / MES, MRPII), PDM / PLM (design and technological preparation of production, archive of design and technological documentation), inventory

management, tool management, procurement management, controlling (planning and actual cost of finished products), SmartManager (electronic document management of the enterprise). All this provided comprehensive production management. In addition, IT-Enterprise modules of accounting, as well as personnel management and payroll were introduced.

One of the main tasks for a comprehensive production management system at the FED was capacity management. In the context of the FED, we are talking about single or small-scale production. Its main difference from the serial – in the uniqueness of each order. For example, one fuel unit consists of 3 thousand parts and the process from the approval of the technical task to the manufacture of finished products can take a year. And this is just one unique order that may no longer go into series production. There are dozens of such orders at the enterprise.

The company's standard solution for tasks similar to those faced by the Fed is the Advanced Planning and Scheduling Systems (APS), which is able to calculate hundreds of parameters for production preparation and planning. APS are typically designed to meet specific business requirements. The goals of the project to create such a system in 2013 were to increase capacity, reduce downtime and readjustment, optimize stocks to prepare for production, etc. The system is designed taking into account modern production management standards MRPII and MES. However, under the Fed, the introduction of the system had a number of features. The specifics of unit production imposed increased demands on the flexibility and accuracy of the system, its ability to calculate a huge number of operations and almost in real time.

The following solutions were implemented at the FED [10]:

1. Automatic scheduling of production operations for each machine, with the issuance of variable tasks. Automatic re-planning in case of deviation from the plan;

2. Operational optimization of calendar production management;

3. Formation of the composition of each order;

4. Maintaining the entire archive of technical and design documentation;

5. Accounting for tools and equipment in warehouses and in production;

6. Rationing of the tool, planning of need and wear resistance of the tool;

7. Operational accounting of material flows in production (materials, PKI, DSE);

8. Long-term and operational planning of output and resource needs (SOP, MPS, RCCP);

9. Planning and calculation of key performance indicators (KPI) of production management;

10. Office management;

11. Analysis of the current state of machines' loading with automatic detection of bottlenecks (necks) in their capacity.

The first results of the implementation were obtained during the year. Stability and reliability in the management of delivery times already then allowed the company to guarantee the fulfillment of new orders from the world's leading aircraft manufacturers. The results of implementation at the end of 2017 are as follows [8]:

– the functionality of the system is implemented in full. As a main result – instead of the planned increase in capacity to 10%, it has grown to 15%. Production cycles were reduced by an average of 25 %;

– the number of people engaged in coordination and planning tasks has decreased. For example, the dispatch service, previously engaged in planning tasks was reduced from 10 to 2 people, although the amount of planning has increased many times;

– the efficiency and productivity of all staff increased significantly. In general, the production planning process was reduced from a few days to a few minutes;

– annual sales growth of 30-70% support the growth of the number of staff at the enterprise, while maintaining high productivity;

– the share of exports of the company's products has increased. So. for example, the share of deliveries to China alone in 2017 was 50% of all company orders.

Thus, Ukraine has examples of successful implementation of digitalization projects in the activities of industrial enterprises.

However, the development of the digital economy depends largely on the regulatory policy of the state and the creation of favorable conditions for all major

stakeholders – innovators, investors, corporations. The field where the state can influence is quite wide – from legal protection to direct funding. The main tasks of the state on the way to the digital economy are: standards – significantly increased efficiency and productivity of all staff.

Thus, the development of Ukraine's digital economy and society is a crucial factor for the success, competitiveness of Ukrainian business on the world stage, as well as for attracting investment to the country. However, a necessary condition is the state support of digitalization processes without attempts of over-regulation. For the domestic market, Industry 4.0 should be a catalyst for the growth of industry as well as the defense industry. A huge challenge for Industry 4.0 in the domestic market is to involve the IT industry, as well as science, in the digitalization of Ukrainian industry and energy. Currently, both categories fall heavily out of these processes. Today, Ukraine is an important player in the global digital market, but, unfortunately, only as an exporter of IT services and qualified personnel.

References

1. Klitou D., J. Conrads & M. Rasmussen. Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe. *Digital Transformation Monitor*. May. 2017 URL: https://ec.europa.eu/growth/toolsdatabases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Policy% 20initiative%20comparison%20v1.pdf.

2.European Commission 2014c: «Advancing Manufacturing – Advancing Europe»: Report of the Task Force on Advanced Manufacturing for Clean Production, Commission Staff Working Document, SWD (2014) 120 final, Brussels.

3. European Commission: Future and Emerging Technologies, http://ec.europa eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/future-and-emergingtechnologies.

4. Industry 4.0 in Europe. CBI. Ministry of Foreign Affairs. URL: https://www.cbi.eu/market-information/outsourcing-itobpo/industry-40/.

5. Key lessons from national industry 4.0 policy initiatives in Europe Digital Transformation Monitor. May, 2017 URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-

databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Policy%20initiative%20comparison%20v1.pdf.

6. On approval of the strategy for the development of high-tech industries until 2025 and approval of the Action Plan for its implementation [Pro skhvalennia Stratehii rozvytku vysokotekhnolohichnykh haluzei do 2025 roku ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii]: *draft order of the Cabinet of Ministers of Ukraine* URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c9b6f0b0-1ed5-4aba-a25e-f824405ccc64&.

7. Action plan for the implementation of the strategy for the development of high-tech industries until 2020 [Plan zakhodiv shchodo realizatsii Stratehii rozvytku vysokotekhnolohichnykh haluzei do 2020 roku]: *draft order of the Cabinet of Ministers of Ukraine* URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c9b6f0b0-1ed5-4aba-a25e-f824405ccc64&.

8. On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the action plan for its implementation [Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoi ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii]: *order of the Cabinet of Ministers of Ukraine* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text.

9. Digital Agenda of Ukraine *Hi-Tech Office Ukraine, Ukrainian Institute of Future* URL: https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-13.

10. Production Management System on FED. *Association of Industrial Automation of Ukraine, IT-Enterprise.SmartFactory*. URL: https://industry4-0-ukraine.com.ua/smart-factory/.

Sheiko Iryna,
Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radioelectronics
Storozhenko Oleksandra,
Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radioelectronics

UKRAINE AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES: PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT AGAINST THE COVID-19 PANDEMIC

During 2016-2018 economy of Ukraine, even with the new challenges facing the country during 2013-2015, began to recover gradually. Ukraine overcame the manifestations of the crisis and entered the phase of economic recovery, but the growth dynamics was restrained.

During 2019, key indicators of macroeconomic stability remained in Ukraine, real GDP growth for the year was 3.2%. Growth occurred in almost all types of economic activity (except industry). In 2019, as in the previous year, growth was mainly supported by the expansion of domestic demand – both consumer and investment. Domestic demand was supported by long-term wage growth [1]. So, the growth of macroeconomic indexes of Ukraine's economy in recent years gave hope for the continuation of positive trends.

However, the spread of the COVID-19 pandemic in 2020 interrupted all optimistic hopes for economic development in the country. Quarantine have eroded consumer behavior, almost halting several industries – retail, hotel and restaurant business, air transportation. Revenues to the budget decreased. As a result of the quarantine, Ukrainian companies froze investments and production chains.

Sectors where quarantine restrictions have eased over the summer and are linked to consumer demand have recovered rapidly, especially in retail and services. The situation is worse with industry and investment demand.

The recovery of industry is slower than retail. It is not the same for different industrial sectors – the impact of quarantine for some industries was more painful than for others. Most sectors experienced the strongest decline in April and recovered only slightly in May. Transport suffered the most and, despite the weakening of quarantine, did not recover. Mechanical engineering – the second «anti-leader» – in May showed only slightly higher than the April result, as well as the fuel and metallurgical industries. Energy consumption in the food industry fell more strongly in May than in April. The chemical and petrochemical industries, against the background of falling prices for the main raw materials – oil and gas, on the contrary, increased electricity consumption during April and May.

The decline in industrial production slowed down to 12,2 % on year-to-year base. Some intensification of external demand due to optimism caused by the gradual easing of quarantine and increased budget expenditures for the purchase of certain machine-building and metallurgical products (including medical equipment, military products) led to a weakening recession in metallurgy, mining and machine building. However, there was a deep decline in the production of equipment for other industries (metallurgy, agriculture, railways) and vehicles, which indicates a still weak domestic demand [1].

Indicators of the recently approved by the Verkhovna Rada, in accordance with the proposal of the Cabinet of Ministers, State Budget of Ukraine for 2020, are important for assessing the prospects of the domestic economy in the current extraordinary situation in our country. In the new version of the State Budget, whose revenues were reduced by UAH 119,7 billion (11%) to UAH 975,8 billion compared to the current law, while expenditures were increased by UAH 82,4 billion to UAH 1,266 billion. As a result, the marginal state budget deficit increased from UAH 96,3 billion to UAH 298,4 billion. It is planned to cover the growing budget deficit

through borrowing. The allowed limit of public debt as of December 31 will increase from 2,045 trillion to 2,387 trillion UAH [2].

According to the consensus forecast prepared by the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine, country's GDP will fall more than the world's average index – by 4,2 %. At the same time, the spread of estimates is very large – from a decline of 6,6 % to an increase of 1,4 %. But in 2021 a gradual recovery will begin. The median forecast of experts is 2,4 % (spread – from 1,5 to 4,4 %). The consensus forecast envisages a reduction in consumption by 3 %, imports – by 12,2 %, exports – by 7,9 %, industrial production – by 6,1 %, agriculture – by 1,1 %. Experts forecast inflation at 7 % in 2020 and 5,9 % in 2021. The average annual exchange rate is projected at UAH 28,85 / USD in 2020 and UAH 30,00 / USD – in 2021 [1].

Various international financial organizations have published their vision of the prospects for the development of the global economy and the prospects for individual countries, in particular the economy of Ukraine.

The World Bank [3], the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) [4], the International Monetary Fund [5] have created a forecast of economic development, inflation, unemployment in different regions of the world and individual countries. The World Bank experts also studied the consequences of the country's large «shadow sector» in the seriousness of economic problems during the COVID-19 pandemic and the difficulties in economic recovery. The World Bank report [3], created in June 2020, describes the prospects of the world economy during and after the COVID-19 pandemic.

In the latest forecast at October 2020, the IMF forecast a reduction in global GDP of – 4,4 % in 2020, and in 2021 growth will be 5,2%. After recovering in 2021, global growth is expected to gradually slow to about 3.5 percent in the medium term. The IMF also offered its own estimates of economic growth in different regions of the world and individual countries. The IMF forecast is [5]: for the United States – the level of GDP in 2020 is projected at – 4,3 % in 2020 and 3,1 % in 2021; for EU countries, the GDP level is estimated at – 8,3% in 2020 and 5,2% in 2021. The IMF

forecasts GDP growth of 1,9 % for China in 2020 and 8,2 % in 2021. However, India has one of the most pessimistic forecasts in the world with a decrease of – 10,3 % in 2020, but growth in 2021 by 8,2%. World trade is expected to fall by 10,4 % in 2020, but will increase to 8,3 % in 2021 [5]

The IMF also downgraded its forecasts for Ukraine. According to the latest forecasts, the reduction in GDP in 2020 is estimated at –7 % with an increase of 3 % in 2021 (Table 1, Figure 1).

Table 1 – GDP Growth Rate forecast for analyzed countries by IMF, World Bank and EBRD

	GDP Growth, % (actual data)			World Bank forecast		IMF forecast		EBRD forecast	
	2017	2018	2019	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Ukraine	2.5	3.3	3.2	-3.5	3.0	-7	3.0	-4.5	5.0
Poland	4.9	5.3	4.1	-4.2	2.8	-3.6	4.6	-3.5	4.0
Russia	1.8	2.5	1.3	-6.0	2.7	-4.0	2.8	-4.5	4.0
Belarus	2.5	3.1	1.2	-4.0	1.0	-3.0	2.2	-5.0	3.5

Source: completed by authors on the data of [3, 4, 5]

Inflation is projected on 3 % in 2020 and 6 % in 2021. Unemployment is projected on 11 % in 2021 and 9 % in 2021. IMF projections are much worse than World Bank, EBRD forecast for analyzed countries, including Ukraine. The main factors of such negative projections for Ukraine are: slow of reforms realizations, problems with external debt refinancing and not satisfied level of management of public finance in healthy sector [1].

So, the projections of Ukraine are much worse among analyzed countries. Also the Ukraine has the smallest level of total investments (in % of GDP) and negative tendency of investment reduction start in 2018. It is estimated, that total investment will be only 8 % in 2020, while for the rest countries such rate is about or higher than 20 % (figure 2).

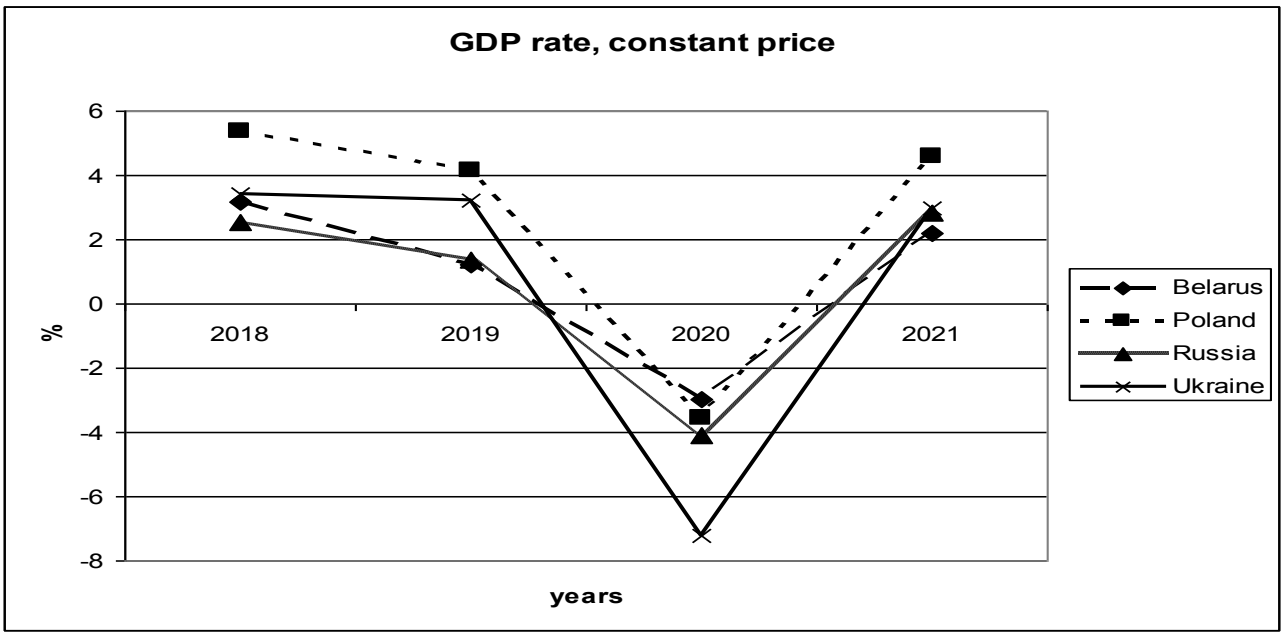


Figure 1 – Real GDP rates and projections for analyzed countries

Source: authors' creation, based on [3]

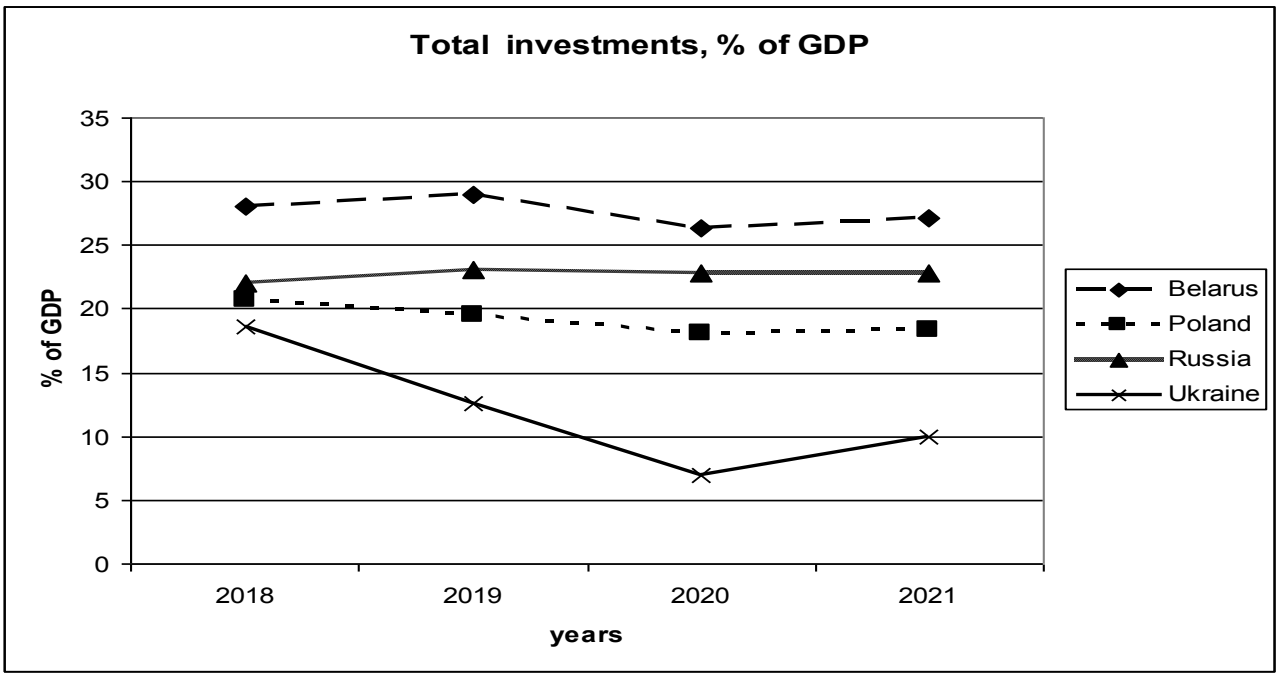


Figure 2 – Real Total Investments and projections for analyzed countries

Source: authors' creation, based on [3]

Also it is expected, that unemployment rate will be in Ukraine 11 % in 2020 and 9 % in 2021. This rate is much higher than for rest analyzed countries (figure 3) [5].

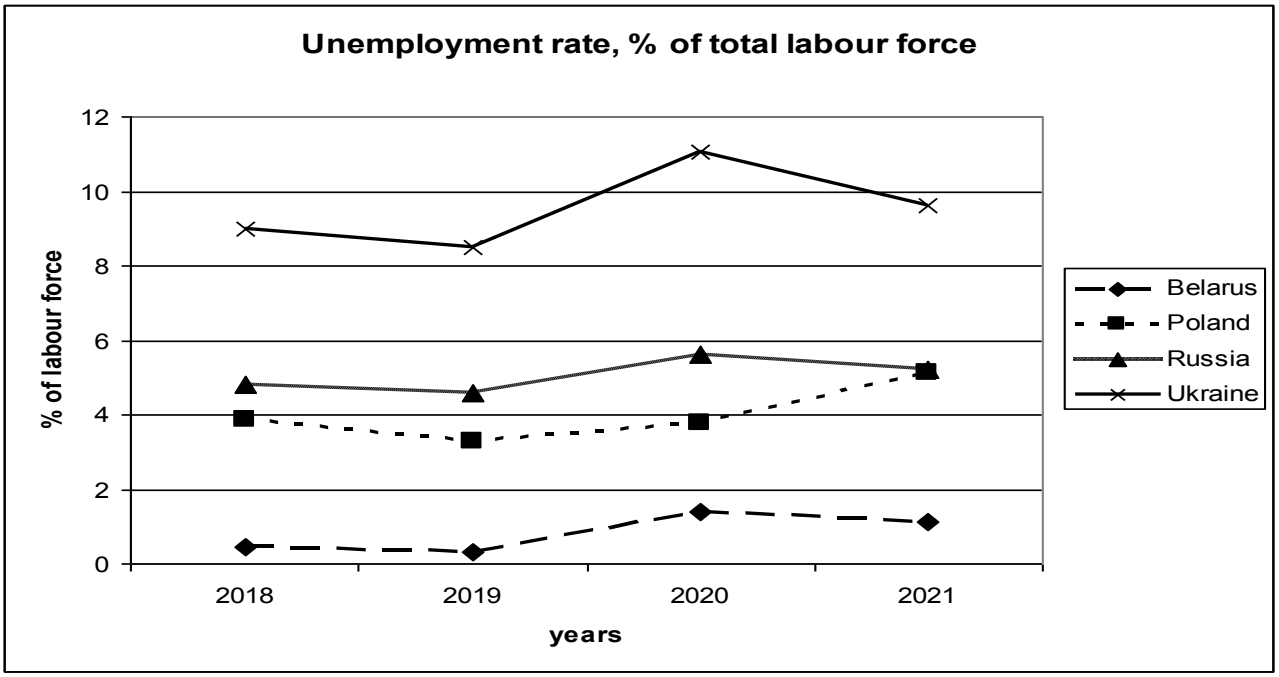


Figure 3 – Real Unemployment rate and projections for analyzed countries

Source: authors' creation, based on [3]

As about foreign trade, Ukraine's trade turnover in the first half of 2020 amounted to $ 47,3 billion. Ukraine imported goods worth more than $ 24,3 billion (compared to the first half of 2019, imports decreased by $ 3,4 billion or 12 %). Exports from Ukraine amounted to $ 23 billion (a decrease in exports amounted to $ 1,6 billion or 6 %). Accordingly, the balance (the difference between imports and exports) is negative – $ 1,4 billion. The largest imports were from China – 15 % of total imports, Germany – 9 % and the Russian Federation – 9 % [6].

The main export partners are China – 13 % of total exports, Poland – 6 % and the Russian Federation – 6 % [7].

According to the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture, the consumer price index during January-August 2020 is below the corresponding values for 2019 [6]. This is a global feature of the crisis of 2020 – the restriction of economic activity in the absence of inflation [5]. Industrial production in Ukraine decreased to 10 % compared to 2019, and agricultural production decreased over the year from 19 % (in June) to (% (in August)) [6].

There is a decline in foreign labor markets due to quarantine, European labour markets may remain closed for a long time. The return of migrant workers to Ukraine and rising unemployment in leading countries could lead to a sharp decline in remittances to our country (in 2019 they amounted to 12 billion dollars, in 2020 the National Bank already expects 2 billion less) [8].

The reduction in world trade in 2020, according to WTO forecasts, will range from 13 % to 32 %, depending on the scenario, which is more significant than the fall in world GDP. The recovering of trade in 2021 is uncertain.

Raw material prices are now partially recovering after the collapse. The most noticeable was the fall in energy prices due to a significant narrowing of demand and accumulated reserves. From the end of April, the price of oil is gradually recovering, in particular due to the agreement to reduce production of OREC + countries. Steel prices fell due to declining demand from consumer industries. Currently, their recovery is supported by the return of demand from China and the restriction of production in some countries [6].

Regarding global risks, the IMF identifies three groups/levels of risk factors. The first level concerns the further development of the pandemic, as well as the necessary health measures and related quarantine measures. Another source of uncertainty is the scale of the global decline in demand due to weaker tourism and lower remittances. The third group of factors includes financial market prospects and expectations and its implications for global capital flows. Progress in the development of vaccines and the development of treatments, as well as adherence to social distance and norms of safe movement can allow economic activity to return faster to pre-pandemic levels [5].

In the consensus forecast [1] the most significant internal risk for the Ukraine's economy was the factor «Significant growth of the state budget deficit and cash gaps in Pension Funds, other State Social Insurance Funds» (with an integrated score of 14 points in 2020 and 13 points – in 2021 from the maximum possible 16). In previous years, this risk was assessed by experts as quite significant (for 2017-2019, the average integrated assessment was 8), but against the background of the COVID-

19 pandemic, it turned out to be the most probable. Also, seven of the 12 first proposed internal risks associated with the COVID-19 pandemic received high scores (above 10) for 2020, namely:

– a significant drop in effective demand of the population;

– significant unemployment due to the return of workers, mass layoffs;

– exponential spread of COVID-19, failure of the medical system to stop the pandemic in Ukraine;

– a sharp deterioration in the quality of life of the population, especially the most vulnerable;

– mass bankruptcy of medium and small businesses;

– deep protracted recession;

– acceleration of inflation.

Among the external risks, a high integrated assessment is maintained for such risks as:

– lack of external financing and narrowing of access to international capital markets;

– narrowing of foreign markets due to high competition in 2020;

– a new world crisis (due to the destruction of established industrial ties, bankruptcy of a number of industrial producers in the EU / world);

– withdrawal of non-residents from domestic government bonds.

The World Bank has identified the following risk factors for Ukraine: uncertainty about the effectiveness of Ukraine's health care system in fighting against pandemic, lack of progress in reforming the economic sphere and public administration, uncertainty about the possibility of attracting external sources to finance the budget deficit [3].

Against the background of the pandemic and intensification of quarantine, the European Business Association (EBA) lowered the rating of Ukraine's investment attractiveness to the lowest level since 2014 – 2.51 (estimated by Ukrainian experts – representatives of the business environment, score from 0 to 5 points). Among the main risks of investing in Ukraine, EBA experts named the weakness of the judiciary, corruption, a significant amount of «shadow economy» in the country, changes in

government, lack of significant reform progress, uncertainty of the political vector of the country's development [9].

Since March, international investors have lost interest in new market economies. The inflow of foreign direct investment in Ukraine in March-April also stopped, and the net outflow of portfolio investment amounted to 0,85 billion dollars. The outflow of capital was due to the desire of investors to increase investment in safe instruments, as well as falling commodity prices [8].

Thus, the COVID-19 crisis is expected to affect economic activity in Ukraine in 2020 due to the action of such key risk factors. First, disposable income and consumption will suffer from quarantine restrictions, including the closure of many small businesses and the shutdown of air, rail and bus passenger transport [1]. Second, remittances are declining due to weaker economic activity in Poland and other EU countries, and thus lower employment of Ukrainian workers, which will also have a negative impact on household consumption. Third, lower prices for some raw materials (metal, chemical products) will negatively affect Ukraine's exports. The overall impact on economic activity in 2020 will depend on the duration of the health crisis. A more protracted health crisis will lead to second-order consequences due to larger layoffs, business closures. [5].

A key factor will be the ability of the economy to rebound once the health crisis subsides. This will require swift progress on key pending reforms, as well as prudent macroeconomic policy. This would address key investment bottlenecks and provide an important signal on the new government’s reform orientation.

References

1. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine «Ukraina u 2020-2021 rokakh: naslidky pandemii. Konsensus-prohnoz [Ukraine in 2020-2021 years: the consequences of the pandemic. Consensus forecast]». URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=36b45f75-da5c-4e85-b41c-c28217bfb12b&title=VipuskiukrainaU2020-2021-RokakhNaslidkiPandemii-Konsensusprognoz-kviten2020.

2. Kulytskyi S. Problemy rozvytku ekonomiky Ukrainy, obumovleni pandemiieiu koronavirusu COVID-19 u sviti, i poshuk shliakhiv yikh rozviazannia. [Problems of economic development of Ukraine caused by the pandemic of coronavirus COVID-19 in the world, and the search for ways to solve them.] *Ukraina: podii, fakty, komentari.* 2020. № 8. P. 53-63. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2020/ukr8.pdf.

3. World Bank Global Economic Prospects. *World Bank.* June, 2020 DC: DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9. URL: https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects

4. European Bank for Reconstruction and Development. Regional Economic Prospects «COVID-19: from shock to recovery». 2020 URL: https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395289845931&d=&pagename=EBRD%2FContent%2FDownloadDocument (accessed 21.08.20).

5. International Monetary Fund. World Economic Outlook: A Long and Difficult Ascent. Washington, DC, October. 2020 URL: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020.

6. Vplyv COVID-19 ta karantynnykh obmezhen na ekonomiku Ukrainy [The impact of COVID-19 and quarantine on the economy of Ukraine.]. *Громадська організація «Центр прикладних досліджень», Представництво фонду Конрада Аденауера в Україні*. Липень 2020. 56 с.

7.State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Statistics at the National Bank of Ukraine URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MM_2020-06.pdf?v=4.

9. Investment attractiveness index. *European Business Association.* URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/07/EBA-InvestIndex_1H-2020_ENG.pdf.

Dr. habil. László VÉRTESY,
Associate Professor,
Faculty of Economic and Social Sciences,
Budapest University of Technology and Economics,
dr. Valéria SZÉPLAKI,
PhD student,
Doctoral School of Public Administration Sciences,
National University of Public Service,

Keywords: insurance, reinsurance, outsourcing, EU legislation, Ukraine
JEL Codes: G22, K22

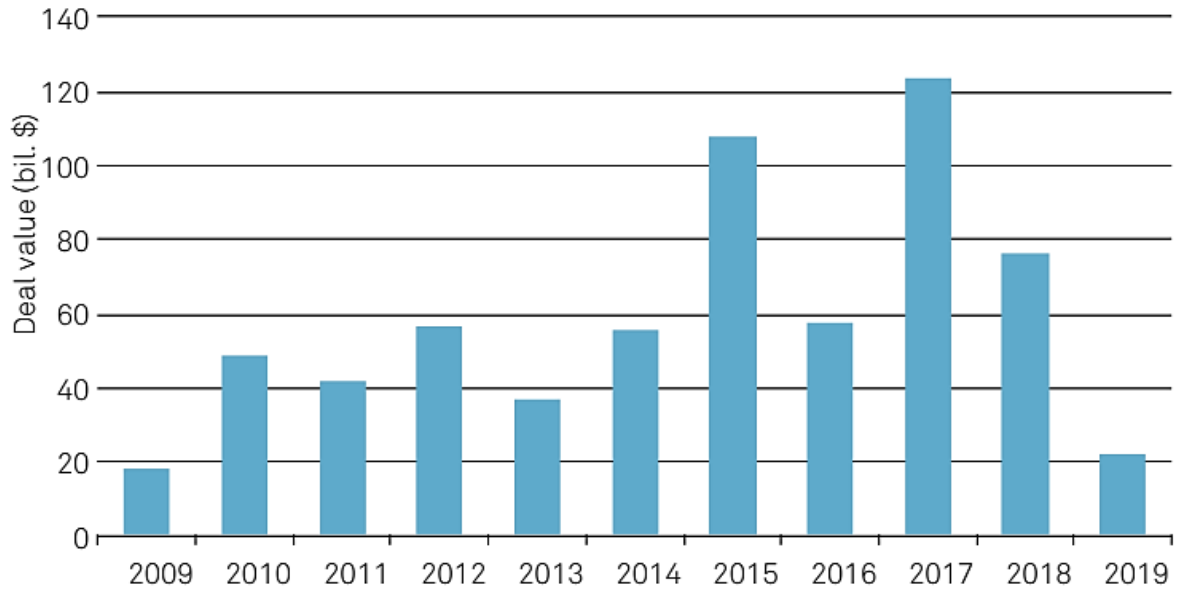
OUTSOURCING INSURANCE RISKS AND REINSURANCE: EUROPEAN SOLUTIONS

This study is aimed at drawing a general picture of outsourcing regulations in Europe with special focus on reinsurance, and to highlight the disturbing variety of rules and practice applied in EEA Member States since these present hurdles to the fast and efficient functioning of the European single insurance market. Although reinsurance business in Ukraine has dropped in the first half of 2020, it is still an important method to transfer or disperse original risks among the players of the insurance market. In general, the decision of an insurance company on outsourcing part of its insurance risks, i.e. reinsurance is a way to exclude a group of contracts from their whole insurance portfolio or to cut-off insurance business lines or business areas in the future. The Directive 2009/138/EC on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) entails common European rules on outsourcing/reinsurance between companies, including ones residing in third countries. We aim to support the need for a more detailed EU (EEA) legislation in this area.

Reinsurance and outsourcing

Reinsurance, and in particular reinsurance transfers, is a relatively rare area of research, even though reinsurance activity is a dominant sector on a global scale. According to Standard & Poor's latest Global Reinsurance Highlights 2019 study, the total net reinsurance premium amount of the top 25 reinsurers is $ 210 billion. A share as high as 70% of this value is provided by the Top 10 reinsurers. Many of them also underwrite a significant share of the direct insurance business. A possible merger between these reinsurers would not only bear the execution risk of the business plan but also trigger counterparty concentration risk, as it could lead to significant overlap resulting in a business loss for a consolidated group. Even the fair competition law relations bear risks at the financial market or social level, with particular emphasis on systemic risks and macro prudency (Baker, 2018; Butzbach, 2016).

Mergers and Acquisitions – Insurance Dealmaking Continues



Standard & Poor's (2019). Global Reinsurance Highlights 2019. 45.

Thus, the moderate appearance of the topic in the literature is to be explained not from an economic or financial point of view, but rather is to be seen as a result of the certainty that a reinsurance company is a professional market actor, entering and being

active on the professional wholesale field of insurance companies, and therefore these phenomena require less regulation by the state.

The relevance of Solvency II

The provisions of Solvency II also support this interpretation; since according to its preamble (22) the supervision of reinsurance activity should take account of the special characteristics of reinsurance business, notably its global nature and the fact that the policyholders are themselves insurance or reinsurance undertakings. Later, the preamble (89) also points out, that for the international aspects of reinsurance, provisions should be made to enable the conclusion of international agreements with a third country aimed at defining the means of supervision over reinsurance entities which conduct business in the territory of each contracting party. Moreover, a flexible procedure should be provided for assessing prudential equivalence with third countries on a Community basis, so as to improve liberalisation of reinsurance services in third countries, be it through establishment or cross-border provision of services. In contrast, in case of an insurance portfolio transfer, the interests of consumers (retail) already appear, which triggers a role to play by the state (regulation and supervision). Despite the fact, the loose regulatory requirements would support the efficiency of the overall national and international insurance market. These aspects are overridden by a more important goal, i.e. customer welfare, so strict provisions apply. (Bánde, 1937)

According to Art. 13 (28) outsourcing means an arrangement of any form between an insurance or reinsurance undertaking and a service provider, by which that service provider performs a process, a service or an activity, whether directly or by sub-outsourcing, which would otherwise be performed by the insurance or reinsurance undertaking itself. The decision of an insurance company to outsource its insurance risks is a clear way to disperse or transfer the risks of in-depth-less-known contracts or certain insurance business lines and insurance areas. Reinsurance contracts can serve to reduce capital requirements (by transferring risk) or simply to transfer temporarily a certain type of insurance activity to an insurer specialised in that area. In contrast decision on outsourcing in general may rest upon a broader set of reasons: (i) reduce workloads and operating costs; (ii) increase flexibility and

scalability, (iii) expand core business functions; (iv) streamline administrative services; (v) standardise business processes, (vi) manage compliance, regulations, and reporting; (vii) reduce new product time to market; (viii) secure know-how and/or human resources.

Art. 41. (3) sets, that insurance and reinsurance undertakings shall have written policies in relation to at least risk management, internal control, internal audit and, where relevant, outsourcing and they shall ensure that those policies are implemented. According to Art. 49. (1), the Member States ensure that insurance and reinsurance undertakings remain fully responsible for discharging all of their obligations under this Directive when they outsource functions or any insurance or reinsurance activities. Outsourcing of critical or important operational functions or activities shall not be undertaken in such a way as to lead to any of the following: (i) materially impairing the quality of the system of governance of the undertaking concerned; (ii) unduly increasing the operational risk; (iii) impairing the ability of the supervisory authorities to monitor the compliance of the undertaking with its obligations; (iv) undermining continuous and satisfactory service to policyholders. Finally, insurance and reinsurance undertakings, promptly, notify the supervisory authorities prior to the outsourcing of critical or important functions or activities as well as of any subsequent material developments with respect to those functions or activities.

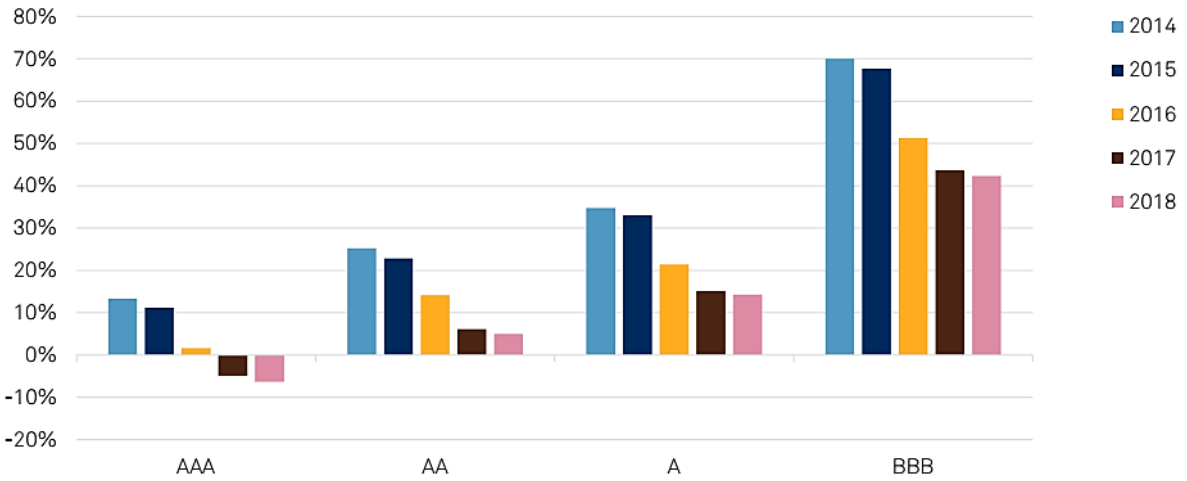
In the preamble (73), Solvency II defines, that it is necessary to prohibit any provisions enabling the Member States to require pledging of assets covering the technical provisions of an insurance or reinsurance undertaking, whatever form that requirement might take, when the insurer is reinsured by an insurance or reinsurance undertaking authorised pursuant to this Directive, or by a third-country undertaking where the supervisory regime of that third country has been deemed equivalent.

The reasons and impacts of outsourcing

The decision of an insurance company on outsourcing part of its insurance risks, i.e. reinsurance is a way to exclude a group of contracts from their whole insurance portfolio or to cut-off insurance business lines or business areas in the future. Reinsurance contracts can serve to reduce capital requirements (by transferring risk) or simply to

transfer a certain type of insurance activity to an insurer specialising in that area (Stefán, 2011). In contrast, the transfer of portfolio may take place mainly for the following reasons: (i) focus on certain portfolios in the interests of business strategy; (ii) divestment of non-economic activities; (iii) restructuring the group of companies; (iv) exit from the insurance market; (v) discontinuing the business of certain products, branches or sectors. Consequently, the detailed rules related to outsourcing are particularly important. Although each sub-decision is motivated by different business interests, a common feature is that the risk-transferor releases own funds on its part, and the risk-transferee has to buckle own funds only for the future, so it is not retroactively required for the acquired portfolio (Szedlák, 2016).

Capital Adequacy of The Top 20 Global Reinsurers



Standard & Poor's (2019). Global Reinsurance Highlights 2019. 53.

The capital adequacy level of the Top 20 reinsurers between 2018 and 2019 has declined, but the sector has continued to capitalise above the «AA» confidence level. It is estimated that the capital adequacy growth of the Top 20 global reinsurers at the «AA» level at the end of 2018 was approximately 5%, compared to 6% in 2017 or 25% in 2014. The decrease in capital adequacy is mainly due to the following factors: (i) the catastrophic losses in 2017, (ii) the asset-liability management of large global reinsurers, (iii) the adjustment of long-term venture capital requirements; (iv) continuing repurchases; and (v) special dividend payments. In both 2017 and 2018, the capital

adequacy of the Top 20 global reinsurers declined or was incomplete at the «AAA» level. Based on these, it is expected that a significant transfer of assets may take place in order to strengthen capital adequacy. At the same time, it is also worth noting that the «BBB» category has seen a significant and steady strengthening over the past five years (Standard & Poor's, 2019).

Ukraine

The current state of the insurance market in Ukraine and the development of its EU harmonisation is a thoroughly discussed issue in the literature (See: V. Bazylevych, N. Vnukova, S. Osadets, N. Tkachenko, V. Furman, D. Dem, O. Vilenchuk, V. Gryshchenko, I.Demyanyuk, A. Filonyuk, A. Shoihedenko). Law Firm CMS states, that an insurer has the following options for starting its full scope insurance operations in Ukraine: (i) to establish a 'greenfield' company; (ii) to acquire an existing Ukrainian insurer, or (iii) open a branch of the parent insurance company in Ukraine. The firm believes that (iv) becoming a reinsurer of a Ukrainian insurer is an additional option, yet O. Baranovskyi highlights among the leading causes of external threats for the financial security of the insurance market over-reliance of national insurance industries (mainly in reinsurance) on foreign capital.

According to Art. 12 of the Law of Ukraine on Insurance of March 7, 1996 No. 85/96-BP reinsurance is the insurance of an insurer by a resident or non-resident insurer (reinsurer) via transfer risks associated completely or partially according to the relevant contract. (Buletsa, Panyina, Chepis, Revutska, 2018). This contract can be considered a separate and individual type of contract. (Vinnychuk, 2014) Among the destabilising impacts on the insurance market security we can find the low diversification of the insurance portfolio of companies (Prikazyuka, Motashko, 2015). But Ukraine intends to increase the minimum capital requirement in order to make their markets more financially secure and specifies the capital requirement in foreign currency (OECD, 2017).

Summary

In general, the process of decision on outsourcing and the rules to be applied differ among EU Member States, and level of harmonisation seems to be low; despite the fact

that the Solvency II Directive lays down detailed uniform rules in many other areas. EU law shows harmonisation in few areas of outsourcing/reinsurance, such as the introduction of definition and basic general rules, as well as unified treatment of third country outsourcing and second defining few rules applied to reinsurance, such as solvency requirements, technical reserve requirements, rules on allowing for non-EEA service providers to access the EEA reinsurance market, as well as the basic definition and basic rules of finite reinsurance (stricter provisions to risk management apply). In practice, national differences between the Member States stem from the fact that supervisory treatment of the reinsurance is not united and do lack the guidelines similar to those applied in European banking sector. The differences are accentuated the most in following areas: treatment of reinsurance agreement in case of insurance portfolio transfer, consent and deadlines, consumer protection. Although recommendations and guidelines from Member State authorities do support predictability, ideally, uniform, more detailed rules at EU level are justified in order to protect customers and in general provide legal certainty for all the stakeholders.

References

1. Baker A. Macroprudential regimes and the politics of social purpose. *Review of International Political Economy* 2018. 25:3, pages 293-316.

2. Bánde Gy. A biztosítási állomány átruházására vonatkozó jogszabályok módosítása. in *Polgári jog* 1937 35-37.

3. Berger L. A., Cummins J. D., Tennyson, S.: Reinsurance and the liability insurance crisis. *Journal of Risk and Uncertainty, Vol. 5, No. 3*, 1992 pp. 253-272.

4. Bodzási B. Az új Ptk. hatálybalépésének harmadik évfordulójára. *Fontes Iuris: Az Igazságügyi Minisztérium Szakmai Folyóirata*, *3* (1), 2017. pp. 9-17.

5. Buletsa S., Panyina J., Olesya C., Revutska I. Az ukrán biztositási jogi szabályozás és biztositási piac föbb jellemzői. *Biztositás és Kockázat*. V évfolyam. 1 szám. 2018. 90-100.

6. Butzbach O. Systemic risk, macro-prudential regulation and organisational diversity in banking. *Policy and Society*, 2016 35:3, 239-251.

7. Clyde & Co. *Insurance Transfers in Europe*. 2012 June.

8. Cummins J., Dionne G., Gagné R., Nouira A. *The costs and benefits of reinsurance*. 2008.

9. European Banking Authority, EBA (2019): Final Report on EBA Guidelines on outsourcing arrangements EBA/GL/2019/02 25 February 2019.

10. Khomenko O. Jurisdictional Issues of Cross-Border Insurance Portfolio Transfers: A comparative analysis. *European Insurance Law Review, 2017/1*: 36-50

11. Kramarić T. P., Miletić M. Blaževski Kožul R. (2019): Financial Stability of Insurance Companies in Selected CEE Countries. *Business Systems Research Vol. 10 No. 2*, 2019 p. 172.

12. Magyar Nemzeti Bank. *Engedélyezési útmutató*: Biztosítási állomány átruházásának engedélyezése. 2019.

13. Magyar Nemzeti Bank. *Pénzügyi- és biztosítási alapismeretek*. 2018.

14. McGee Andrew. *The Single Market in Insurance: Breaking Down the Barriers*. Routledge. 2019

15. Merkin R. - Hjalmarsson J. *Compendium of Insurance Law*. CRC Press, 2013. 312.

16. Prikazyuka N., Motashkoa T. Security of the Insurance Market of Ukraine and the Determining Factors. *Procedia Economics and Finance*. 27 (2015). 288-310.

17. Standard & Poor's. *Global Reinsurance Highlights* 2019. 53.

18. Szedlák K. V. Az új biztosítási törvény tőke-és tartalékszabályai. *Biztosítás és Kockázat, 3*. 2016, 36-42.

19. Vaucher B. Optimal equity protection of Solvency II regulated portfolios. *Journal of Risk, 20*(3). 2018.

20. Vinnychuk R. I. (2014): Питання спеціального правового режиму відносин перестрахування в господарсько-правовій доктрині. *Теорія і практика правознавства*. – Вип. 1 (5) / 2014 До 210-річчя Університету.

Бабайлов В. К.,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет,
Приходько Д. О.,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ АСПЕКТІВ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Справедливість – це істина в дії.
Бенджамін Дізраелі

Розробка парадигм соціальної економіки (СЕ) показала, що в доіндустріальної епохи соціальне визначало економічне [1]. У Індустріальну епоху, навпаки, економічне визначає соціальне. Але і тієї, і іншої епохи властиві значні недоліки. І головний з них – соціальна несправедливість як наслідок невідомості співвідношення соціального і економічного. Тому з XX століття йдуть інтенсивні пошуки майбутнього оптимального співвідношення соціального і економічного в СЕ. Вирішення цієї проблеми виключно актуально. Це рівнозначно знаходженню, визначенню основних аспектів соціальної економіки. Вже в навчаннях Платона [2], Ксенофонта [3], Аристотеля [4-5] були визначені деякі аспекти соціальної економіки, а в працях Сміта [6], меркантилістів і фізіократів вони отримали подальший розвиток. Але тим не менше, основні аспекти соціальної економіки не були встановлені, визначені. Для вирішення цієї проблеми необхідно виділити в ній дві складові: що є головним визначальним в майбутню постіндустріальну епоху – соціальна або економічна; і на основі отриманого результату встановити конкретні найважливіші фактори - або соціальні, або економічні. Вони і будуть визначати СЕ в цілому.

Мета монографії – визначення основних аспектів соціальної економіки. Завдання: встановлення характеру взаємозв'язку соціального і економічного в

СЕ; визначення основних факторів (аспектів) СЕ; узагальнення результатів дослідження. При вирішенні першого завдання автори звернули увагу на два основні суб'єкти СЕ: держава і підприємство. Протягом всієї Індустріальної епохи вважалося, що в державі, як соціально-економічному інституті, соціальне переважало над економічним. Головною метою держави був соціальний світ. У підприємстві як соціально-економічному інституті, навпаки, економічне вважалося важливіше соціального (головною метою підприємства були дохід і прибуток). В даний час сучасні соціальні економісти (Хайек, Ойкен, А. Мюллер-Армак та інші) прийшли до висновку, що для усунення проблем Індустріального суспільства і на будь-якому підприємстві на перше місце має висуватися соціальне; саме це підвищить ефективність не тільки соціальної, але і економічної діяльності. Отже, економічне визначається соціальним на всіх рівнях СЕ: як на політичному (громадському) – на рівні держави, так і на виробничому – на рівні підприємства. Отже, саме соціальні чинники є основними в СЕ. Тому, саме визначення найважливіших, основних соціальних факторів СЕ (і вони вже стають соціально-економічними!) є пріоритетним, визначальним, головним.

Саме в цьому і полягає конкретне рішення другого завдання дослідження. Аналіз показав, що вже в первісному суспільстві формуються перші уявлення, перш за все, про таке конкретному соціальному факторі, як справедливість, як потреба встановлення загальної рівності [9]. Але і досі розуміння справедливості не піднімається вище побутового. І спроби наукового обґрунтування поняття «справедливість» робилися ще в стародавній філософії. Згідно з Конфуція, справедливо все те, що сприяє зміцненню централізованої влади правлячих верств [9].

Найбільш повно справедливість і інші конкретні фактори СЕ були визначені в Античній Греції. Так, антична філософія визначила чотири конкретних фактори СЕ, називаючи їх як «... чотири моральних (гуманістичних) чесноти людини: мудрість, справедливість, помірність і мужність» [9]. Людина в античній філософії розглядалося, перш за все, як

невід'ємна частина суспільства (найважливішого, найбільш загального соціуму), як істота соціальна, як «суспільне, політичне тварина» за висловом Аристотеля. Звідси випливає, що і всі чотири чесноти, властиві людині, суті соціальному, – теж соціальні.

Особливо широке поширення в античній філософії отримав основний з чотирьох зазначених конкретних соціальних чинників – це справедливість. Її навіть називали «золотим правилом» моралі, гуманізму та гуманності (практики гуманізму) [9]. Аристотель справедливість визначав як основу права. Справедливість для нього – найважливіше поняття, без якого не може існувати ні громадянська, ні політичне життя. Він першим з філософів показав і дві форми її здійснення: урівнює і розподіляє [9]. Аристотель до того ж вперше ввів і такий конкретний соціальний фактор як відповідальність.

Платон трохи інакше визначав місце справедливості; він розрізняв три людські, гуманістичні чесноти: мудрість (розумну частина душі людини), мужність (вольову частину) і стриманість (чуттєву частину). А ось справедливість він визначав як гармонійне поєднання цих трьох основних моральних ідеалів [9].

І інші античні філософи справедливість визначали основним конкретним фактором СЕ. Згідно з Гесиодом, поняття справедливості означало не тільки чесність, поміркованість, але, перш за все відмова від захоплення чужої власності будь-яким шляхом – обманом або насильством, а підставою (сутністю) справедливості є міра - взаємна вигода, утилітарний розрахунок [9]. Софісти розмежовували «справедливість за своєю природою» і «справедливість по закону». Демокрит акцентує увагу на об'єктивний характер справедливості. Особлива увага справедливості приділяв Сократ, називаючи її предметом «драгоценнее всякого золота». Він прагнув довести існування єдиного і загального поняття справедливості, пов'язуючи його з моральністю (гуманізмом) і знанням. А несправедливість вважав неприродною, результатом незнання, помилки. Сократ говорив: «Справедливість і всяка інша чеснота є

мудрість» [9]. Епікур стверджував, що «... справедливість є результатом договору, укладеного між людьми, сенс якого в тому, щоб не шкодити один одному і не терпіти шкоди» [9]. Справедливість з Епікура, двоїста, вона має природну основу і в той же час визначається людськими відносинами, які зафіксовані в різних угодах соціально-морального порядку.

Подальший розвиток ідея справедливості отримала у юристів Стародавнього Риму, в тому числі у Цицерона. Цицерон виводив поняття справедливості з природи і розуму, обґрунтовуючи ідею природно-правової справедливості [9]. Таким чином, в Римі поняття справедливості перемістилося з області філософії в область правової діяльності.

Вчення про справедливість середньовічної епохи відрізняється від відповідних античних поглядів: по-перше, поряд з державою визнається ще більш авторитетна влада – церква; по-друге, вважається, що справжня сутність людини остаточно розкривається лише по ту сторону життя. Фома Аквінський – авторитет середньовічного католицького богослов'я проповідував повне позбавлення категорії справедливості земного, людського походження, обґрунтовуючи її виключно неземної, небесний, божественний характер [9].

У міру розгортання капіталістичних відносин на зміну теологічному світогляду прийшло юридичне (правове) світогляд. Засновником філософії Нового часу був Френсіс Бекон [9]. Він фактично відштовхується від розуміння людської природи справедливості античними філософами, розуміння її як вродженого людського почуття, що відрізняє людину від звіра, воно робить його істотою вищого порядку. Справедливість є те, що об'єднує людей і створює підстави для права. Ф. Бекон приходить до висновку, що справедливість у взаєминах між людьми повинна ґрунтуватися на визнання суверенності, незалежності, і що важливо – свободи кожної людини.

Соціальні філософи XVII століття – Т. Гоббс і Б. Спіноза пов'язували свої уявлення про справедливість з головним соціальним інститутом суспільства – державою. Т. Гоббс, стверджував, що держава і справедливість змогли виникнути з подолання людьми природного стану, з угоди, до якого приходять

люди щодо суспільного блага і суміщення суперечать інтересів. Гоббс розглядав держава, як творіння людини, вважав одним з головних достоїнств людини, як розум, проявлений в справедливості і законах. Він розглядав справедливість як «підпорядкування законам», «як постійне прагнення поважати право» [9].

Згідно з уявленнями Д. Локка справедливість має двояке підставу. Одне її основа – природна людська природа; інше – встановлення відповідних законів для захисту природних прагнень людини.

Французький мислитель XVIII століття Ж.-Ж. Руссо вважав, що «є одна абсолютна загальна справедливість, що виникає виключно з розуму і реалізована за допомогою законів».

Уявлення І. Канта про справедливість, як і Ф. Бекона, будувалися на основі використання поняття «свобода», – центрального поняття всієї його «практичної філософії»; свобода людини є найпершою передумовою справедливості у відносинах між людьми. Але при цьому він, як і Гоббс, вважав, що повне розумне здійснення природної природи людини можливо лише при створенні їм «досконалого правового громадянського устрою».

Філософія Г. Гегеля, його концепція справедливості теж свідчить про тісний зв'язок справедливості зі свободою [9].

Але особливо важливий внесок в розумінні справедливості, її ролі та місця зробили найвидатніші мислителі Кант, Юм і Бентам [10]. Юм вважав, що правила і норми виникають в суспільстві для вирішення неминучою утилітарною, практичної, життєве важливого завдання ненасильницького узгодження різноспрямованих інтересів. Юм вперше справедливість розуміє як підтримання порядку за допомогою цього балансу інтересів. Фактично саме Юм першим визначив, побачив сутність справедливості в порядку!!!

Кант вперше виключно конкретно позначив справедливість як моральну і правову (мораль і право). На його думку, правова справедливість повинна насаджуватися в суспільстві примусовим чином; тільки в цьому випадку можна розраховувати на здійснення та моральної справедливості. Кантівський погляд

прямо протилежний будь-якого вчення про природне право, яке підтверджує, що правова справедливість повинна ґрунтуватися на принципах божественної або моральної справедливості. Кінцева мета юридичної (правової) справедливості – зробити можливим здійснення моральної справедливості, однак юридична справедливість повинна захищати, а не примушувати до моральної справедливості. Саме і тільки в умовах юридичної (правової) справедливості людина вільна здійснити моральну справедливість. Ось де вперше встановлено зв'язок права, моралі і свободи!

Бентам належав до зовсім іншої філософської традиції, ніж Кант, але позиції цих мислителів щодо юридичної справедливості, по суті, збігалися. Завдяки Бентаму і Канту замість пошуку абстрактної і містичної формули справедливості як такої з'явився акцент на соціальній справедливості, економічної справедливості, політичної справедливості і юридичної справедливості. Вони не були згодні в визначенні того, що таке моральна справедливість, проте вони цілком погоджувалися, що юридична справедливість є передумовою моральної справедливості [10].

Аналіз показав в цілому схожість поглядів філософів на справедливість. Вони підкреслювали той факт, що справедливість є в усі сферах діяльності людини і, перш за все, в філософії, економіці, юриспруденції.

На думку авторів, аналіз ідей тільки соціальних філософів був би неповним, обмеженим без дослідження ідей соціальних економістів. В контексті проблеми цієї публікації інтерес представляє ставлення до справедливості таких найбільших соціальних економістів, як А. Сміт, Дж. Кейнс, Хайек, Ойкен, Альфред Мюллер-Армак.

Сміт був радикальним прихильником вільної ринкової економіки, а державі він з сарказмом відводив саму другорядну роль – «нічного сторожа» в СЕ. Сміт відстоював «економіку вільного підприємництва», заснованої на принципах «природної свободи» – вільної гри ринкових сил і конкуренції. В «будь-якому цивілізованому суспільстві», доводив Сміт, діють всесильні і невідворотно об'єктивні природні закони. Неодмінною умовою їх дії є «вільна

конкуренція». У цьому методологічна суть всього вчення Сміта. Сміт сформулював концепції «економічної людини» і «природного порядку» [11]. У соціально-економічній концепції Сміта центральним поняттям є людина. Людину він розглядає з трьох точок зору: моральної (етичної), громадської (соціальної) і з чисто економічної (економічна людина – поняття, введене Смітом) [11]. У моральної людині Сміт обґрунтовує справедливим надання людині свободи пошуку вигоди «... чому в кінці кінців, виграє все суспільство». Людина за Смітом, є істотою і соціальним, тобто живе в соціумі, взаємодіє з ним, повинен підкорятися певним нормам і правилам поведінки в громадянському суспільстві. Людина виконує і підкоряється юридичним законам і цивільним інститутам, які прийняті в даній країні, традиціям і звичкам, виробленими всім попереднім розвитком. На думку авторів, з точки зору сучасного рівня розуміння СЕ, в дійсності моральний аспект теж є формою соціального.

На відміну від Сміта, Кейнс стояв на протилежній позиції. Державі він відводив головну роль в СЕ. Головна ідея «кейнсіанства» на відміну від ідеї Сміта про свободу ринку від втручання держави, полягає в тому, що сама по собі система ринкових відносин є не цілком досконалої, що не самодостатньою, що не саморегулюючої. Тому найбільша ефективність економіки забезпечується тільки активним втручанням держави в соціально-економічні процеси. Саме Кейнс дав початок СЕ як «соціально-орієнтованої, державно-регульованої ринкової економіки».

Хайек фактично ще більш радикально, ніж Сміт, ставився до ролі держави в СЕ; він – прихильник природного, стихійного, «спонтанного порядку» в ній. Він ідеолог свободи названого їм «спонтанного порядку» в економіці [8]. Його погляди прямо протилежні Кейнсу про активне втручання держави в економіку. Хайек доводить, що будь-який зовнішнє втручання в «спонтанний порядок» ринку може лише підірвати його механізм і нашкодити економіці в цілому. Необхідно зауважити, що Хайек фактично визначив

сутність СЕ як порядок, але і сам не помітив цього! Причина – методологічна категорія «сутність» їм не була усвідомлена і оцінена.

Ойкен теж прихильник вільної ринкової економіки, але заснованої не на «спонтанному порядку» Хайека, а на «соціально-економічному порядку» [8]. Ойкен дуже акуратно висловлювався про роль держави в соціальній економіці. Він, як і Хайек, був проти директивно планованої економіки. Але на відміну від Хайека, він завжди підкреслював, що навіть вільна (децентралізована) ринкова економіка не повинна організовуватися стихійно, а свідомо формуватися державою, але в певному правовому полі. Ідеї Ойкена – це ідеї про розумний синтезі, оптимум ринкового і державного регулювання економіки.

Ідеї Ойкена блискуче розвинув А. Мюллер-Армак (1901-1978), соратник і продовжувач ідей В. Ойкена. Він історично першим сформулював ідею «соціальної ринкової економіки» [12]. Саме в його роботі «Регулювання економіки і ринкове господарство» вперше в 1947 році з'явився термін «соціальне ринкове господарство»; під ним автор розумів соціально-економічну систему, в рамках якої принцип свободи ринку поєднується, синтезується, оптимізується з принципом правового державного регулювання.

Узагальнення результатів аналізу різних поглядів соціальних філософів і соціальних економістів на справедливість привели авторів до висновку, що при всій відмінності у них, хоча і в різній формі і ступеню, мова йде про зв'язок з нею п'яти фундаментальних, ключових конкретних характеристик: порядок, свобода, відповідальність , мораль і право.

Але для всіх соціальних філософів і соціальних економістів характерно одне – відсутність методологічної обробки отриманих результатів, а саме: немає визначення двох головних аспектів справедливості – її сутності та змісту, що дають найбільший (приблизно 70%) внесок. Аналіз різних сторін цих п'яти характеристик справедливості і встановлення характеру їх зв'язку привели авторів до таких остаточних висновків:

1. Порядок є сутністю справедливості і відповідно соціальної економіки в будь-якій сфері діяльності людини. При відсутності порядку у виробництві і

розподілі доходу, не буде і бажаного доходу. І навпаки, низький дохід знижує порядок, особливо в розподілі доходу.

2. Свобода і відповідальність – це зміст справедливості (порядку) і соціальної економіки. При відсутності свободи в виробництві, обміні і розподілі доходу, не буде і стимулу в його збільшенні. І навпаки, низький дохід звужує свободу в його виробництві, обміні і розподілі. Свобода немислима і без відповідальності. Свобода і відповідальність реалізується через правила двох рівнів - право і мораль.

3. Право і мораль є засобами досягнення справедливості (порядку). Право і мораль – це закони і правила поведінки, встановлені відповідно державою і людьми. Їх порушення руйнує встановлений порядок.

4. Справедливість (порядок) виконує, в тому числі, і різні функції в різних сферах діяльності людини: в соціальній економіці відбувається зародження, виникає необхідність справедливості (порядку); в соціальній філософії – її дослідження, осмислення; в соціальній адміністрації і в соціальній інженерії – використання, застосування.

Дані висновки не суперечать і майбутній (третій) парадигмі СЕ, суть якої в необхідності знаходження оптимальності соціального і економічного, тобто, максимальної справедливості, порядку [1]. І навпаки, максимальна справедливість (порядок) – це і є оптимальність СЕ!

Отже, головні результати дослідження – це визначення таких найважливіших аспектів СЕ: *Сутність* – порядок. *Зміст* – свобода і відповідальність. *Засоби* (*умови*) – право і мораль.

Встановлення чіткого переліку найважливіших конкретних аспектів СЕ сприятиме поглибленню її розуміння, підвищить якість підготовки студентів-економістів і ефективність їх майбутньої професійної діяльності.

Перелік джерел посилання

1. Бабайлов В. К. Разработка парадигм социальной экономики. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2020. №1 (24). С. 4-13. DOI: http://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2020.24.0.4.

2. Платон и Аристотель о материи и форме: веб-сайт. URL: http://www.bibliotekar.ru (дата обращения 12.09.2020).

3. Ксенофонт: веб-сайт. URL: https://cutt.ly/8gnt12p (дата обращения 12.09.2020).

4. Учение Аристотеля о материи и форме: веб-сайт. URL: http://www.bibliotekar.ru/estestvoznanie-3/42.htm (дата обращения 12.09.2020).

5. Пространство и время у Аристотеля: веб-сайт. URL: https://istina.rin.ru/cgi-bin/print.pl?sait=3&id=936 (дата обращения 14.09.2020).

6. Смит А. О богатстве народов. АСТ Москва. 2010. 188 с.

7. Бабайлов В. К. Всеобщая наука. *Новий колегіум*. 2017. № 3. С. 57-61.

8. Бабайлов В. К. Теория метода: монография. Х.: ХНАДУ, 2011. 232 с.

9. Булгаков В. В., Булгакова Д. В. Понятие «справедливость» на исторических этапах развития общества. *Вестник ТГУ*. 2012. Выпуск 5 (109). С. 325-328.

10. Справедливость. *Энциклопедия Кругосвет*: веб-сайт. URL: https://cutt.ly/hgb4MaE (дата обращения 24.09.2020).

11. Единственное сокровище человека – это его память. Лишь в ней – его богатство или бедность. Адам Смит. Stosec: веб-сайт. URL: https://cutt.ly/mgb76rn (дата обращения 24.09.2020).

12. Давыдова Т. Е. Концепция социального рыночного хозяйства: формирование, развитие, современный подход. *IqHseRu:* веб-сайт. URL: https://iq.hse.ru/more/economics/kontseptsia-socialnogo-rinochnogo-hoziajstva (дата обращения 24.09.2020).

Діденко Є. В.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ДО ПИТАННЯ ПРО ТУРИСТИЧНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ

Туристична привабливість країни є джерелом економічного зростання та накопичення національного багатства. Залучення туристів в процес міжкультурного обміну відповідає цілям сталого розвитку [1], визначеним ООН. Туристична привабливість країни зумовлена властивостями корисності, дефіциту та виснаження її туристичних ресурсів. Це обумовлює необхідність раціонального використання об'єктів природної, матеріальної та нематеріальної спадщини різних народів в цілях спільного майбутнього [2]. Все відчутнішим стає негативний вплив пандемії COVID 2019 на тенденцію зростання міжнародних культурних обмінів.

Водночас існує низка причин сталого розвитку туризму, а саме: а) національна гордість. Туристичні об'єкти є предметом національної гордості та самосвідомості величі нації. Розвиток туризму сприяє процесу розуміння важливості туристичних місць не стільки для туристів, скільки для нації, яка їх зберігає та розвиває; б) каталізатор культурного розвитку. Туризм сприяє поглибленню міжкультурних обмінів, яке неможливо здійснити в інший спосіб (в Інтернеті); в) фактор інфраструктурного розвитку. Розвиток туристичної інфраструктури відповідає попиту споживачів на її наявність: чим швидше зростають обсяги туризму, тим більш сталими темпами зростає туристична інфраструктура; г) засіб зростання зайнятості. Туризм забезпечує велику кількість робочих місць, особливо для найбільш вразливих верств населення: жінки, молодь та низькокваліфіковані робітники; д) основа миру та безпеки. Туризм допомагає мінімізувати військові загрози майбутнього: зростання туристичних потоків з різних країн змушує навіть найагресивніші режими шукати мирних шляхів розв'язання проблем.

Суперечності між наявними ресурсними можливостями та туристичним попитом вирішується шляхом якісного використання привабливих, з точки зору туристів, факторів культурного розвитку країни [1-5].

Вважаємо кількість ночівель туристів у країні основною кількісною характеристикою туристичної привабливості. В якості незалежних факторів пропонується обрання складу попередньо нормалізованих стандартним відхиленням ($\tilde{x} = \frac{x - \bar{x}}{\sigma}$) географічних, демографічних, культурних, історичних, економічних регіонів, дані моніторингу яких надано в таблицях 1-10.

Таблиця 1 – Перша частина результату нормування для Франції

Назва	Кількість ночівель в отелях та кемпінгах	Площа	Щільність населення	Добавлена вартість	Середній рівень життя	Випускники ВНЗ віком від 15 років, які не навчаються	Вищі навчальні заклади Мін. культури
Джерело	https://statistiques-locales.insee.fr	https://www.culture.gouv.fr	https://statistiques-locales.insee.fr				https://www.culture.gouv.fr
Рік	2019	2017	2016	2015	2016	2016	2016
Одиниця виміру (до нормалізації)	в од.	в км²	в од. на км²	в М€	в €	осіб	в од.
Позначення	Indic0	Indic1	Indic2	Indic3	Indic4	Indic5	Indic6
Île-de-France	2,4008	-1,2083	3,2842	3,0971	2,5720	2,8700	3,1140
Centre-Val de Loire	-0,9419	-0,0864	-0,4151	-0,5860	0,0793	-0,7064	-0,5723
Bourgogne-Franche-Comté	-0,8397	0,2705	-0,4417	-0,5640	-0,0083	-0,6666	-0,4150
Normandie	-0,7101	-0,4685	-0,2358	-0,4544	-0,3165	-0,5973	-0,3026
Hauts-de-France	-0,7420	-0,3900	0,0679	-0,0533	-1,4831	-0,0464	-0,1228
Grand Est	-0,4582	0,6697	-0,2938	-0,0825	0,1824	-0,0487	-0,0778
Pays de la Loire	-0,3177	-0,3786	-0,2161	-0,3435	0,0616	-0,4119	-0,4599
Bretagne	-0,3109	-0,5801	-0,1965	-0,4534	0,1725	-0,4380	-0,3925
Nouvelle-Aquitaine	0,8756	1,7691	-0,3962	-0,0103	-0,2400	0,1268	-0,0778
Occitanie	0,8591	1,3015	-0,3597	-0,0398	-0,7556	0,2499	-0,3475
Auvergne-Rhône-Alpes	0,5222	1,1769	-0,2275	0,5203	0,9886	0,7937	0,5740
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,6523	-0,4068	-0,0459	-0,0658	-0,0693	0,0521	0,0121
Corse	-0,9894	-1,6689	-0,5237	-0,9644	-1,1837	-1,1772	-0,9320
Критерій Колмогорова-Смирнова	*>0,2*	*>0,2*	*<0,05*	*<0,1*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*
Тест Шапіро-Уілка	*0,04*	*0,67*	*0,00001*	*0,00021*	*0,06833*	*0,00571*	*0,00014*

Джерело: складено автором

Таблиця 2 – Друга частина результату нормування для Франції

Назва	Кількість підприємств у галузях торгівлі, транспорту, розміщення, громадського харчування	Поліція - жандармерія	Банки	Пошта	Гіпермаркет-Супермаркет	Міні-маркет	Бакалія
Джерело	https://statistiques-locales.insee.fr						
Рік	2018	2018	2018	2018	2018	2018	2018
Одиниця виміру (до нормалізації)	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.
Позначення	Indic7	Indic8	Indic9	Indic10	Indic11	Indic12	Indic13
Île-de-France	2,7640	-0,0410	2,3657	-0,1021	2,3312	2,7383	1,9443
Centre-Val de Loire	-0,7728	-0,7792	-0,7480	-0,5829	-0,8629	-0,7188	-1,0094
Bourgogne-Franche-Comté	-0,6670	-0,2530	-0,7400	-0,1960	-0,6186	-0,6770	-0,7410
Normandie	-0,5985	-0,3699	-0,4949	-0,7124	-0,5234	-0,5565	-0,5676
Hauts-de-France	-0,1449	0,3902	-0,1179	-0,1199	0,6458	-0,1949	-0,0031
Grand Est	-0,1262	0,8140	0,1548	0,4807	0,5506	-0,3587	0,3538
Pays de la Loire	-0,5633	-0,7280	-0,2165	-0,3498	-0,6464	-0,6202	-0,5911
Bretagne	-0,6050	-0,8084	-0,4899	-0,6007	-0,5390	-0,6556	-0,6066
Nouvelle-Aquitaine	0,2177	1,3548	0,4296	1,6495	0,5228	0,1336	0,4856
Occitanie	0,3447	1,2671	0,2121	1,1395	0,4068	0,5559	0,7028
Auvergne-Rhône-Alpes	0,7438	1,4937	1,2389	1,6997	0,5887	0,7381	1,2715
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,5237	-0,5453	0,1229	-0,5165	-0,1440	0,6113	0,4696
Corse	-1,1163	-1,7950	-1,7168	-1,7889	-1,7116	-0,9953	-1,7088
Критерій Колмогорова-Смирнова	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*
Тест Шапіро-Уілка	*0,01366*	*0,45922*	*0,33808*	*0,21544*	*0,29682*	*0,00748*	*0,92758*

Джерело: складено автором

Таблиця 3 – Третя частина результату нормування для Франції

Назва	М'ясна крамниця	Рибний магазин	Невідкладна допомога	Лікар загальної практики	Хірург-стоматол.	Громадський транспорт	Піша хода як засіб пересування
Джерело	https://statistiques-locales.insee.fr						
Рік	2018	2018	2018	2018	2018	2016	2016
Одиниця виміру (до нормалізації)	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.
Позначення	Indic14	Indic15	Indic16	Indic17	Indic18	Indic19	Indic20
Île-de-France	1,9184	1,1189	1,5892	1,9258	2,3515	3,2957	2,6867
Centre-Val de Loire	-0,8692	-1,1390	-0,7635	-1,0280	-0,9385	-0,3685	-0,7542

Продовження табл.3

Bourgogne-Franche-Comté	-0,8082	-1,1835	-0,8002	-0,8469	-0,8336	-0,3870	-0,5215
Normandie	-0,2890	0,0250	-0,2856	-0,6851	-0,8507	-0,3518	-0,5065
Hauts-de-France	0,2966	-0,1786	0,0820	0,3324	-0,0788	-0,1741	0,0914
Grand Est	-0,1671	-1,0499	0,3393	0,1945	0,2336	-0,2013	0,2041
Pays de la Loire	-0,7560	-0,0259	-0,9105	-0,5402	-0,4929	-0,3197	-0,5866
Bretagne	-0,8420	0,4574	-0,7635	-0,5957	-0,4975	-0,3695	-0,6524
Nouvelle-Aquitaine	0,5284	1,4878	0,8540	0,6068	0,3275	-0,2911	-0,1109
Occitanie	0,9268	1,2461	0,8540	0,6158	0,6291	-0,2539	0,0865
Auvergne-Rhône-Alpes	1,2860	-0,4648	1,4421	1,1592	0,9414	0,0766	1,1043
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,3597	1,0108	0,1188	0,5517	0,5836	-0,1699	0,2157
Corse	-1,5843	-1,3043	-1,7560	-1,6903	-1,3747	-0,4854	-1,2565
Критерій Колмогорова-Смирнова	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*
Тест Шапіро-Уілка	*0,82544*	*0,21151*	*0,74457*	*0,89398*	*0,40179*	*0*	*0,02155*

Джерело: складено автором

Таблиця 4 – Четверта частина результату нормування для Франції

Назва	Узбережжя	Ліси	Археол. ідентичності	Відвідув. музеїв Франції	Розповсюдження чудових садів	Розповсюдження классиф. монум-тів	Розповсюдження обліков. монум-тів
Джерело	fr.wikipedia.org	https://statistiques-locales.insee.fr					
Рік	2019	2019	2017	2017	2018	2018	2018
Одиниця виміру (до нормалізації)	в км	в тис. га	в од.	в тис. візітерів	в од.	в од.	в од.
Позначення	Indic21	Indic22	Indic23	Indic24	Indic25	Indic26	Indic27
Île-de-France	-0,8004	-1,0550	-1,0917	0,1979	0,0168	0,3838	0,3838
Centre-Val de Loire	-0,8004	-0,3134	-0,1775	-0,1805	-0,6396	-0,3350	-0,3350
Bourgogne-Franche-Comté	-0,8004	0,4654	0,7020	-0,1805	-0,0236	0,2032	0,2032
Normandie	-0,0522	-0,9000	-0,3955	0,5763	-0,4089	-0,2121	-0,2121
Hauts-de-France	-0,5635	-0,8639	-0,1608	-0,1805	0,0834	-0,3084	-0,3084
Grand Est	-0,8004	0,6730	1,1507	1,1061	1,3036	0,5231	0,5231
Pays de la Loire	-0,3639	-0,9279	-1,0066	-0,8616	-1,0677	-0,8007	-0,8007
Bretagne	2,6042	-0,9042	-0,8428	-0,7859	0,1691	-0,3616	-0,3616
Nouvelle-Aquitaine	0,4093	1,6429	1,5182	1,6359	1,6152	1,9085	1,9085
Occitanie	-0,5261	1,2938	0,8962	0,1979	0,8160	0,9706	0,9706
Auvergne-Rhône-Alpes	-0,8004	1,3392	1,2448	-0,1805	0,7304	0,9715	0,9715
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,4467	0,3301	-0,3229	0,9548	-0,4684	-0,8988	-0,8988
Corse	0,4467	-0,7802	-1,5140	-2,2996	-2,1262	-2,0439	-2,0439
Критерій Колмогорова-Смирнова	>0,2	>0,2	>0,2	>0,2	>0,2	>0,2	>0,2
Тест Шапіро-Уілка	0,00106	0,03374	0,3868	0,57705	0,93445	0,96633	0,96633

Джерело: складено автором

Таблиця 5 – П’ята частина результату нормування для Франції

Назва	Музеї Франції за регіонами	Історичні пам’ятники	Опера	Консерваторія	Зали, марковані Zenith	Кінотеатри	Структури сучасного мистецтва (художні центри)
Джерело	www.culture.gouv.fr						
Рік	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017
Одиниця виміру (до нормалізації)	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.
Позначення	Indic28	Indic29	Indic30	Indic31	Indic32	Indic33	Indic34
Île-de-France	1,0974	0,0095	0,7792	3,1593	-0,4097	1,6130	1,5509
Centre-Val de Loire	-0,7415	-0,6313	-0,6679	-0,5210	-0,4097	-1,0394	-1,1120
Bourgogne-Franche-Comté	0,2373	-0,0334	-0,6679	-0,3421	-0,4097	-0,7893	0,0293
Normandie	0,0593	-0,4073	0,0557	-0,2399	0,9218	-0,6698	-0,7316
Hauts-de-France	-0,1780	0,0929	-0,6679	-0,1376	0,9218	-0,5067	0,0293
Grand Est	0,9491	1,2911	1,5027	-0,2143	0,9218	-0,4524	0,7901
Pays de la Loire	-1,0381	-1,0601	-0,6679	-0,4443	-0,4097	0,4933	-0,7316
Bretagne	-1,2457	0,1477	-0,6679	-0,3932	-1,7411	-0,4524	-0,3511
Nouvelle-Aquitaine	0,2076	1,6246	0,0557	-0,1632	0,9218	0,7434	1,1705
Occitanie	0,9787	0,8195	0,0557	-0,3676	0,9218	0,4933	1,5509
Auvergne-Rhône-Alpes	1,0974	0,7385	0,0557	0,5524	0,9218	1,7434	-0,7316
Provence-Alpes-Côte d'Azur	0,5932	-0,4598	2,2262	-0,0609	-0,4097	0,3629	0,0293
Corse	-2,0168	-2,1320	-1,3914	-0,8277	-1,7411	-1,5394	-1,4924
Критерій Колмогорова-Смирнова	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*
Тест Шапіро-Уілка	*0,22822*	*0,92764*	*0,07339*	*0,00005*	*0,00523*	*0,49245*	*0,33089*

Джерело: складено автором

Таблиця 6 – Шоста частина результату нормування для Франції

Назва	Націон., регіонал. драматич. центри	Центри вуличного мистецтва	Центри циркового мистецтва	Мульти-дисциплін. площадки (договір-ні)	Мульти-дисциплін. площадки (національні сцени)	Реєстр пам’яток світової спадщини (на території материкової Франції)	Реєстр нематеріальної культурної спадщини (на території материкової Франції)
Джерело	www.culture.gouv.fr	www.culture.gouv.fr	www.culture.gouv.fr	www.culture.gouv.fr	www.culture.gouv.fr	https://whc.unesco.org	https://ich.unesco.org/fr
Рік	2016	2016	2016	2017	2017	2019	2019

Продовження таблиці 6

Одиниця виміру (до нормалізації)	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.
Позначення	Indic35	Indic36	Indic37	Indic38	Indic39	Indic40	Indic41
Île-de-France	2,4832	-0,0892	0,0000	1,5525	2,3139	0,5345	-0,8660
Centre-Val de Loire	-0,4077	-1,2489	-1,2247	-0,5946	-1,0284	0,0000	-0,8660
Bourgogne-Franche-Comté	-0,4077	-0,0892	-1,2247	0,6937	-0,6942	1,0690	-0,8660
Normandie	0,0741	-0,0892	1,2247	-0,1652	-0,0257	-0,5345	0,8660
Hauts-de-France	-0,4077	-0,0892	1,2247	1,1231	-0,3599	0,0000	0,0000
Grand Est	1,0377	-1,2489	0,0000	0,2643	0,4756	0,5345	-0,8660
Pays de la Loire	-0,8895	-0,0892	-1,2247	-0,5946	-0,0257	-1,6036	-0,8660
Bretagne	-0,4077	-0,0892	0,0000	-1,0240	-0,8613	-1,6036	0,0000
Nouvelle-Aquitaine	0,0741	-0,0892	1,2247	0,2643	0,4756	1,0690	1,7321
Occitanie	-0,4077	1,0705	1,2247	0,6937	-0,1928	1,6036	0,8660
Auvergne-Rhône-Alpes	1,0377	2,2301	0,0000	0,2643	1,1441	0,0000	-0,8660
Provence-Alpes-Côte d'Azur	-0,4077	1,0705	0,0000	-0,1652	0,3085	0,0000	1,7321
Corse	-1,3713	-1,2489	-1,2247	-2,3122	-1,5297	-1,0690	0,0000
Критерій Колмогорова-Смирнова	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*	*>0,2*
Тест Шапіро-Уілка	*0,02681*	*0,02871*	*0,01172*	*0,68104*	*0,68775*	*0,49711*	*0,00823*

Джерело: складено автором

Таблиця 7 – Перша частина результату нормування для України

Назва	Кількість ночівель в засобах коллект. розміщення	Площа	Населення	Ліси	Узбережжя	Валовий регіональний продукт	Наявний дохід на людину
Джерело	http://www.ukrstat.gov.ua	http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=62921&cat_idH=32868	http://www.ukrstat.gov.ua	http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=62921&cat_id=32867	mycity.kherson.ua/pryroda/vodoem/morya.html, zabor.zp.ua/Turizm/Turizm_oblast.htm, http://mk-vodres.davr.gov.ua/water_resources, https://www.aebr.eu/pdf/fmanager/Regionen/L/Lower_Danube__RO_MD_UA_/ProfileOdessaRegion.pdf	http://www.ukrstat.gov.ua	
Рік	2018	2011	2019	2011	2019	2018	2019
Одиниця виміру (до нормалізації)	осіб	в тис.га	осіб	в тис.га	в км	в млрд.грн.	в тис. грн.
Позначення	Index0	Index1	Index2	Index3	Index4	Index5	Index6

Продовження таблиці 7

Vinnytsia	-0,5766	0,4217	-0,2394	-0,1008	-0,3500	-0,2657	-0,1338
Volyn	-0,5285	-0,3669	-0,7291	1,0098	-0,3500	-0,4768	-0,4094
Dnepropetrovsk	0,4235	1,0963	1,3192	-0,7690	-0,3500	0,8012	0,3871
Donetsk	-0,0336	0,4248	2,2327	-0,7494	-0,3500	0,0683	-0,7288
Zhytomyr	-0,6350	0,8360	-0,5613	2,5154	-0,3500	-0,4079	-0,1982
Transcarpathian	-0,4616	-1,2850	-0,5163	1,1380	-0,3500	-0,5099	-0,5346
Zaporozhye	0,4058	0,5075	-0,1040	-1,0813	1,6548	-0,1186	0,1145
Ivano-Frankivsk	-0,1832	-1,1392	-0,4076	0,7957	-0,3500	-0,4024	-0,3475
Région de Kiev	3,3866	0,7279	2,8295	1,1328	-0,3500	3,5380	3,9467
Kirovograd	-0,6407	0,1851	-0,8247	-0,8277	-0,3500	-0,4603	-0,2835
Luhansk	-0,6772	0,4454	0,3259	-0,3169	-0,3500	-0,5812	-1,0698
Lviv	0,9785	-0,1573	0,6862	0,9962	-0,3500	0,0062	-0,1114
Mykolayivska	-0,1069	0,1848	-0,6456	-1,0924	0,0463	-0,3963	-0,1581
Odessa	0,6465	1,2690	0,5579	-0,6703	1,6548	-0,0104	0,0540
Poltava	-0,3797	0,7022	-0,3906	-0,4966	-0,3500	-0,0066	0,0266
Rivne	-0,6214	-0,3785	-0,6129	1,4279	-0,3500	-0,4917	-0,3790
Sumy	-0,6659	0,0912	-0,6956	0,2127	-0,3500	-0,4436	-0,1203
Ternopil	-0,6403	-1,1520	-0,7228	-0,7530	-0,3500	-0,5236	-0,4800
Kharkiv	-0,2164	1,0336	0,8253	0,0262	-0,3500	0,2381	-0,1151
Kherson	0,3503	0,6663	-0,7337	-1,0202	3,9936	-0,4987	-0,3110
Khmelnytsky	-0,4514	-0,3067	-0,5166	-0,4259	-0,3500	-0,4140	-0,2901
Cherkasy	-0,5222	-0,2710	-0,5770	-0,2262	-0,3500	-0,3409	-0,2715
Tchernivtsi	-0,6141	-1,8635	-0,8536	-0,5393	-0,3500	-0,5866	-0,5169
Tchernihiv	-0,6525	1,0938	-0,7691	1,1739	-0,3500	-0,4347	-0,2693
Kiev	2,4157	-2,7654	1,1234	-1,3596	-0,3500	2,7185	2,1992
Критерій Колмогорова-Смирнова	0,25	0,15	0,25	0,15	0,48	0,31	0,33
Тест Шапіро-Уілка	0,68661	0,9078	0,78627	0,91249	0,41018	0,56247	0,58658

Джерело: складено автором

Таблиця 8 – Друга частина результату нормування для України

Назва	Середньо-місячна заробітна плата штатного працівника	Археолог. ідентич-ності	Реєстр пам'яток світової спадщини (на території України)	Реєстр нематеріальної культурної спадщини (на території України)	Музеї Міністерства культури України	Отримання ступеню магістра вищого закладу освіти	Кількість вищих закладів освіти
Джерело	http://www.ukrstat.gov.ua	http://mincult.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245365203&cat_id=244910406	https://whc.unesco.org/fr/etatsparties/ua	https://ich.unesco.org/fr/listes?text=&country[]=00230&multinational=3&display1=inscriptionID#tabs	http://mincult.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244942172&cat_id=244908588	http://www.ukrstat.gov.ua	https://osvita.ua/vnz/guide/
Рік	2019	2020	2019	2019	2017	2019	2020
Одиниця виміру (до нормалізації)	в тис.грн.	в од.	в од.	в од.	в од.	осіб	в од.
Позначення	Index7	Index8	Index9	Index10	Index11	Index12	Index13
Vinnytsia	-0,2076	-0,2385	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,3060	-0,2708

Продовження таблиці 8

Volyn	-0,3740	-0,3373	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,4605	-0,6230
Dnepropetrovsk	0,1723	-0,3175	-0,5170	4,2757	-0,3386	0,2127	0,3553
Donetsk	0,4248	-0,5150	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,4636	0,3553
Zhytomyr	-0,4093	-0,4755	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,4060	-0,5447
Transcarpathian	-0,2330	-0,4952	1,3294	-0,2729	-0,3386	-0,5092	-0,4273
Zaporozhye	0,1014	-0,5545	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,0326	-0,2708
Ivano-Frankivsk	-0,3337	-0,1793	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,5978	-0,4273
Région de Kiev	4,3658	3,5329	1,3294	-0,2729	3,2889	3,1878	3,2901
Kirovograd	-0,4533	-0,6729	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,5993	-0,4664
Luhansk	-0,3562	-0,4162	-0,5170	-0,2729	0,2660	-0,4547	-0,3490
Lviv	-0,2149	-0,0213	3,1758	-0,2729	-0,3386	0,3605	0,3162
Mykolayivska	-0,0305	-0,1990	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,4265	-0,2708
Odessa	-0,2215	-0,2780	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,2005	0,2379
Poltava	-0,0645	-0,1595	-0,5170	-0,2729	-0,0363	-0,3290	-0,2708
Rivne	-0,2945	-0,4557	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,3699	-0,5447
Sumy	-0,3960	-0,0608	-0,5170	2,0014	-0,3386	-0,3803	-0,6621
Ternopil	-0,4755	-0,6927	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,2639	-0,4664
Kharkiv	-0,2646	-0,1201	-0,5170	-0,2729	-0,0363	1,4754	0,8640
Kherson	-0,4985	-0,1201	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,4077	-0,5056
Khmelnytsky	-0,3717	-0,3570	1,3294	-0,2729	-0,3386	-0,4048	-0,4273
Cherkasy	-0,3282	-0,0016	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,4045	-0,5056
Tchernivtsi	-0,5302	-0,4360	1,3294	-0,2729	-0,3386	-0,5150	-0,6621
Tchernihiv	-0,4936	0,7883	-0,5170	-0,2729	-0,3386	-0,5169	-0,5447
Kiev	1,4870	2,7826	1,3294	-0,2729	3,2889	2,8124	2,8205
Критерій Колмогорова-Смирнова	0,31	0,38	0,46	0,53	0,43	0,34	0,33
Тест Шапіро-Уілка	0,48153	0,55785	0,56859	0,30748	0,37606	0,56943	0,61882

Джерело: складено автором

Таблиця 9 – Третя частина результату нормування для України

Назва	Театри	Кількість глядачів на виставах	Кількість концертних організацій, професійних колективів	Кількість слухачів концертів	Кількість музеїв	Кількість відвідувачів музеїв	Кількість бібліотек	Кільк. клубних закладів
Джерело	vn.ukrstat.gov.ua, lutsk.ukrstat.gov.ua, dneprstat.gov.ua, donetskstat.gov.ua, zt.ukrstat.gov.ua, uz.ukrstat.gov.ua, ifstat.gov.ua, kyivobl.ukrstat.gov.ua , www.uz.ukrstat.gov.ua, www.ifstat.gov.ua, kyivobl.ukrstat.gov.ua , kr.ukrstat.gov.ua, lg.ukrstat.gov.ua, lv.ukrstat.gov.ua, mk.ukrstat.gov.ua, od.ukrstat.gov.ua, pl.ukrstat.gov.ua, gusrv.gov.ua, sumy.ukrstat.gov.ua, te.ukrstat.gov.ua, kh.ukrstat.gov.ua, ks.ukrstat.gov.ua, km.ukrstat.gov.ua, ck.ukrstat.gov.ua, chernigivstat.gov.ua, kyiv.ukrstat.gov.ua							
Рік	в од.	в тис.осіб	в од.	в тис.осіб	в од.	в тис.осіб	в од.	в од.
Одиниця виміру (до нормалізації)	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017	2017
Позначення	Index14	Index15	Index16	Index17	Index18	Index19	Index20	Index21
Vinnytsia	-0,5329	-0,4384	-0,4629	-0,0334	0,4469	-0,0841	1,0500	1,4151
Volyn	-0,5329	-0,4505	-0,4629	-0,3011	-0,7032	-0,5862	-0,1189	0,1546

Продовження таблиці 9

Dnepropetrovsk	1,3260	0,4373	0,0261	-0,3214	0,1183	-0,0744	0,4929	-0,1447
Donetsk	-0,6878	-0,5721	-0,1369	-0,0224	-0,7854	-0,4845	-0,4506	-0,6886
Zhytomyr	-0,5329	-0,4547	-0,1369	0,0316	-0,1282	-0,4430	0,5316	1,2165
Transcarpathian	-0,0682	-0,4987	-0,1369	-0,1657	-0,8675	-0,1077	-0,4602	-0,4555
Zaporozhye	0,0867	-0,2733	-0,4629	-0,7643	-0,1282	-0,2577	-0,2799	-0,5562
Ivano-Frankivsk	-0,2231	-0,3671	-0,2999	-0,2723	0,1183	-0,3380	0,4189	0,3014
Région de Kiev	3,1849	3,2714	3,1230	3,0044	3,2401	3,3110	1,2883	0,7302
Kirovograd	-0,5329	-0,4127	-0,4629	-0,2356	0,3648	-0,5558	-0,1833	-0,1015
Luhansk	-0,5329	-0,6683	-0,4629	-0,7306	-0,9497	-0,7279	-0,9755	-0,9188
Lviv	0,5515	0,4052	1,4930	1,4855	0,2004	1,1623	2,2576	2,2986
Mykolayivska	-0,3780	-0,1785	-0,4629	-0,4635	-1,0318	-0,4713	-0,4248	-0,2541
Odessa	0,2417	0,5945	-0,6259	-0,7643	-0,8675	-0,2286	-2,0091	-1,7448
Poltava	-0,5329	-0,4063	-0,2999	-0,4849	1,0220	-0,1993	0,5187	0,6553
Rivne	-0,5329	-0,4037	-0,4629	-0,5101	-0,8675	-0,5588	-0,1285	0,1661
Sumy	-0,5329	-0,4393	-0,4629	-0,4905	-0,6211	-0,5600	-0,1897	0,0366
Ternopil	-0,5329	-0,4044	-0,1369	-0,3532	0,4469	-0,3291	-2,0252	-1,6987
Kharkiv	0,2417	0,3166	-0,1369	-0,0891	0,6934	0,0323	0,5573	0,1863
Kherson	-0,5329	-0,2471	-0,4629	-0,5799	-1,2783	-0,7093	1,0694	-0,4987
Khmelnytsky	-0,3780	-0,3034	-0,1369	-0,1014	0,2826	-0,2833	0,7989	1,5417
Cherkasy	-0,5329	-0,7275	-0,4629	-0,7643	0,3648	0,0590	0,3030	0,3158
Tchernivtsi	-0,5329	-0,5336	-0,4629	-0,2687	-1,1961	-0,5114	-0,7565	-0,6713
Tchernihiv	-0,2231	-0,2051	-0,4629	0,2711	0,8577	0,1254	0,2869	0,4136
Kiev	2,7202	2,9595	2,9600	2,9242	1,2684	2,8205	-1,5712	-1,6987
Критерій Колмогорова-Смирнова	0,23	0,33	0,39	0,33	0,13	0,33	0,12	0,1
Тест Шапіро-Уілка	0,62449	0,59306	0,52975	0,64422	0,88637	0,61001	0,96786	0,97036

Джерело: складено автором

Таблиця 10 – Четверта частина результату нормування для України

Назва	Центри циркового мистецтва	Консерваторії	Кількість активних компаній: діяльність у сфері адміністративних та допоміжних послуг	Кількість активних компаній: державне управління та оборона; обов'язкове соціальне страхування	Охорона здоров'я та соціальна допомога	Кількість активних компаній: тимчасове розміщення та харчування	Кількість активних компаній: транспорт на, складська, поштова та кур'єрська діяльність
Джерело	http://minculture.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244918367&cat_id=244908592	http://minculture.kmu.gov.ua/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=244908596	http://www.ukrstat.gov.ua	http://www.ukrstat.gov.ua	http://www.ukrstat.gov.ua	http://www.ukrstat.gov.ua	http://www.ukrstat.gov.ua
Рік	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.	в од.
Одиниця виміру (до нормалізації)	2020	2020	2019	2019	2019	2019	2019
Позначення	Index22	Index23	Index24	Index25	Index26	Index27	Index28

Продовження таблиці 10

Vinnytsia	-0,5243	-0,3340	-0,5745	1,2727	-0,3353	-0,4475	-0,3992
Volyn	-0,5243	-0,3340	-0,5009	-0,9172	-0,5182	-0,4701	-0,3555
Dnepropetrovsk	0,2949	0,0455	1,2573	0,2605	0,3299	0,0357	0,4322
Donetsk	-0,5243	-0,3340	0,9030	1,1009	0,0624	-0,3187	-0,2813
Zhytomyr	-0,5243	-0,3340	-0,6836	0,1872	-0,4086	-0,5104	-0,4757
Transcarpathian	-0,5243	-0,3340	-0,7049	-0,8963	-0,2407	-0,2913	-0,3961
Zaporozhye	0,2949	-0,3340	0,1991	-0,3724	-0,0616	-0,0207	-0,2306
Ivano-Frankivsk	-0,5243	0,0455	-0,5454	-0,3137	-0,3034	-0,2961	-0,4414
Région de Kiev	2,7526	3,4611	3,3286	2,6978	3,6118	3,4940	3,5261
Kirovograd	0,2949	-0,3340	-0,7549	-0,4436	-0,5276	-0,5248	-0,4484
Luhansk	-0,5243	-0,7135	-0,6169	-0,0622	-0,3529	-0,5941	-0,5546
Lviv	0,2949	0,0455	0,7060	1,4928	0,3386	0,6510	-0,0276
Mykolayivska	-0,5243	-0,3340	-0,2800	-0,8586	-0,3691	-0,2816	-0,2017
Odessa	0,2949	0,0455	0,4612	0,5833	0,2578	0,6268	1,0755
Poltava	-0,5243	-0,3340	-0,3486	0,4932	-0,3879	-0,3750	-0,2954
Rivne	-0,5243	-0,3340	-0,5771	-0,8858	-0,5126	-0,5136	-0,4320
Sumy	-0,5243	-0,3340	-0,7075	-0,5714	-0,5169	-0,4765	-0,5124
Ternopil	-0,5243	-0,3340	-0,4477	-0,0496	-0,5044	-0,5184	-0,5187
Kharkiv	1,9334	-0,3340	0,4167	0,2815	0,1006	0,1517	-0,0502
Kherson	-0,5243	-0,3340	-0,3908	-0,6364	-0,4787	-0,2848	-0,3735
Khmelnytsky	-0,5243	-0,3340	-0,3565	-0,0748	-0,4311	-0,4379	-0,4351
Cherkasy	-0,5243	-0,3340	-0,4124	1,2266	-0,4155	-0,4443	-0,3102
Tchernivtsi	-0,5243	-0,3340	-0,6761	-1,6235	-0,5138	-0,5136	-0,5351
Tchernihiv	-0,5243	-0,3340	-0,7281	-0,3870	-0,5320	-0,3799	-0,4039
Kiev	2,7526	3,0816	2,0338	-1,5040	2,7093	2,7402	2,6447
Критерій Колмогорова-Смирнова	0,38	0,4	0,29	0,12	0,3	0,33	0,35
Тест Шапіро-Уілка	0,58126	0,42987	0,7332	0,95416	0,54459	0,56353	0,54572

Джерело: складено автором

Далі шляхом логічного розбиття факторів на секторальні групи зі всієї множини факторів виокремимо ті фактори, які можуть впливати на обраний залежний фактор, див. табл.11, табл 12. Розрахунок виконаний в пакеті Statistica методом покрокової множинної регресії зі включенням.

Таблиця 11 – Франція: попередня селекція незалежних факторів

Секторальна група факторів	Позначення фактора	Рівень значущості впливу на залежний фактор (норма: $p-level$ – більш ніж 0,05)	Рішення про відбір фактора в модель	Довідкові коефіцієнти: коефіцієнт Пірсона R^2, критерій Фішера $F(n,k)$
Територія	Indic1	0,0000	Нет	$R^2 = 0{,}8972$ $F(3{,}9) = 26{,}174$
	Indic2	0,0000	Нет	
	Indic21	0,0003	Нет	
	Indic22	**0,05**	**Да**	

Продовження таблиці 11

Економіка	Indic3	0,0000	Нет	$R^2 = 0{,}7297$ $F(1{,}11) = 29{,}697$
	Indic4	0,0002	Нет	
Спадщина	Indic23	0,0087	Нет	$R^2 = 0{,}8751$ $F(5{,}12) = 16{,}819$
	Indic25	**0,2864**	**Да**	
	Indic27	0,018	Нет	
	Indic28	0,0195	Нет	
	Indic41	**0,1426**	**Да**	
Культура	**Indic5**	**0,8643**	**Да**	$R^2 = 0{,}9768$ $F(7{,}5) = 30{,}067$
	Indic6	0,0000	Нет	
	Indic24	0,0000	Нет	
	Indic30	0,0000	Нет	
	Indic31	**0,2207**	**Да**	
	Indic32	0,0000	Нет	
	Indic33	**0,1816**	**Да**	
	Indic34	0,0106	Нет	
	Indic35	**0,2361**	**Да**	
	Indic36	**0,2741**	**Да**	
	Indic37	0,0000	Нет	
	Indic38	0,0194	Нет	
	Indic39	0,0000	Нет	
Уподобання	Indic7	0,0000	Нет	$R^2 = 0{,}9514$ $F(2{,}10) = 97{,}808$
	Indic11	0,0000	Нет	
	Indic12	0,0000	Нет	
	Indic13	0,0000	Нет	
	Indic14	0,0000	Нет	
	Indic15	0,0041	Нет	
	Indic16	0,0000	Нет	
Сервіси	Indic8	0,0000	Нет	$R^2 = 0{,}9495$ $F(4{,}8) = 37{,}563$
	Indic9	**0,2881**	**Да**	
	Indic10	0,0000	Нет	
	Indic17	0,0000	Нет	
	Indic18	0,0015	Нет	
	Indic19	0,0136	Нет	
	Indic20	0,0084	Нет	

Джерело: складено автором

Таблиця 12 – Україна: попередня селекція незалежних факторів

Секторальна група факторів	Позначення фактора	Рівень значущості впливу на залежний фактор (норма: $p-level$ більш ніж 0,05)	Рішення про відбір фактора в модель	Довідкові коефіцієнти: коефіцієнт Пірсона R^2, критерій Фішера $F(n,k)$
Територія	Index1	0,0106	-	$R^2 = 0{,}7227$ $F(3{,}9) = 13{,}032$
	Index2	0,0000	-	
	Index3	**0,2736**	**+**	
	Index4	0,0094	-	
Економіка	Index5	0,0000	-	$R^2 = 0{,}8605$ $F(1{,}11) = 141{,}81$
	Index6	0,0000	-	
	Index7	0,0000	-	
Спадщина	**Index8**	**0,2337**	**+**	$R^2 = 0{,}7869$ $F(3{,}9) = 18{,}46$
	Index9	**0,1139**	**+**	
	Index10	**0,2996**	**+**	
	Index11	**0,1664**	**+**	

Продовження таблиці 12

Культура	Index12	0,0304	-	$R^2 = 0{,}965$ $F(3{,}20) = 55{,}12$
	Index13	**0,0952**	+	
	Index14	0,0000	-	
	Index15	0,0003	-	
	Index16	0,0090	-	
	Index17	0,0206	-	
	Index18	0,0000	-	
	Index19	0,0000	-	
	Index20	0,0044	-	
	Index21	0,0435	-	
	Index22	**0,7989**	+	
	Index23	0,0000	-	
Сервіси	Index24	0,0015	-	$R^2 = 0{,}96$ $F(3{,}9) = 184{,}27$
	Index25	0,0000	-	
	Index26	0,0422	-	
	Index27	0,0001	-	
	Index28	0,0000	-	

Джерело: складено автором

Результатом використання стандартного методу множинної регресії стала статистична модель, довідкові характеристики якої наведені на рис. 1.

	Durbin-Watson d (Groupe-metro.sta) and serial correlation of residuals	
	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	1,877480	0,036431

Regression Summary for Dependent Variable: Indic0 (Groupe-metro.sta)
R= ,99516905 R?= ,99036145 Adjusted R?= ,96144579
F(9,3)=34,250 p<,00720 Std.Error of estimate: ,19635

N=13	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(3)	p-value
Intercept			0,00000	0,054458	0,00000	1,000000
Indic22	-0,07332	0,147966	-0,07332	0,147966	-0,49551	0,654267
Indic25	0,44677	0,253699	0,44677	0,253699	1,76103	0,176452
Indic41	0,06494	0,140730	0,06494	0,140730	0,46144	0,675885
Indic5	3,31919	1,085024	3,31919	1,085024	3,05910	0,055032
Indic31	-0,65621	0,486817	-0,65621	0,486817	-1,34796	0,270421
Indic33	1,59236	0,504534	1,59236	0,504534	3,15610	0,051024
Indic35	0,45143	0,329069	0,45143	0,329069	1,37184	0,263701
Indic36	-0,04983	0,119784	-0,04983	0,119784	-0,41598	0,705389
Indic9	-3,74629	1,465221	-3,74629	1,465221	-2,55681	0,083446

Рисунок 1 – Значення довідкових коефіцієнтів

Джерело: складено автором

Рівняння регресії для Франції:

$$\text{Indic0} = 3{,}319\text{Indic5} - 3{,}746\text{Indic9} - 0{,}073\text{Indic22} + 0{,}447\text{Indic25} - 0{,}656\text{Indic31} + 1{,}592\text{Indic33} + 0{,}451\text{Indic35} - 0{,}05\text{Indic36} + 0{,}065\text{Indic41}$$

Рівняння регресії для України:

$$\text{Index0} = -0{,}0905\text{Index3} + 0{,}3679\text{Index8} + 0{,}1379\text{Index9} + 0{,}0189\text{Index10} - 0{,}2912\text{Index11} + 0{,}9226\text{Index13} - 0{,}1286\text{Index22}$$

Аналіз структури отриманих залежностей дозволяє зробити такі висновки:

а) Франція:

– фактори груп культура і спадщина значно сильніше пов'язані з кількістю ночівель у порівнянні з кореляцією факторів інших груп; їхній вплив на якість туризму в регіонах є більш суттєвим порівняно до впливу інших груп;

– фактори, що належать до групи територія і послуги, мають помірний вплив на кількість ночівель; їх вплив на якість туризму в регіонах має помірний вплив;

– фактори груп економіка та уподобання мають слабкий зв'язок із кількістю ночівель; їхній вплив на якість туризму в регіонах є слабким;

– характер залежності кількості ночей від поєднання ключових факторів груп культура та спадщина позитивний за знаком; підвищення рівня культури та спадщини веде до підвищення рівня якості туризму;

– у структурі впливу факторів груп культура та спадщина на кількість ночівель спостерігається переважання позитивного співвідношення факторів групи культура порівняно до співвідношення факторів групи спадщина; перш за все, підвищення рівня культури спричинює підвищення стандартів якості туризму.

б) Україна:

– фактори груп спадщина і культура значно сильніше пов'язані з кількістю ночівель у порівнянні з кореляцією факторів інших груп; їхній вплив на якість туризму в регіонах є більш суттєвим порівняно до впливу інших груп;

– фактор групи територія має незначний вплив на кількість ночівель у порівнянні з кореляцією факторів інших груп;

– характер залежності кількості ночей від поєднання ключових факторів груп спадщина та культура позитивний за знаком; підвищення їх рівня веде до підвищення рівня якості туризму;

– сила виявлених зв’язків між незалежними та залежним факторами для України значно слабкіша у порівнянні до Франції; висновки щодо результатів регресійного аналізу туристичної привабливості України менш достовірні у порівнянні до Франції.

Науковий дискурс вітчизняних [3, 4, 5] та закордонних [6, 7] вчених з питанньдослідження проблем туристичної привабливості країни, свідчить про поступове пізнання змістовної складової туристичної привабливості: О. О. Антонець пропонує у визначенні туристичної привабливості використовувати аналіз експертних думок [3, с.140], К. К. Софійчук пропонує використання порівняльного аналізу на базі показників кількості внутришніх і іноземних туристів [4, с. 64], О.П. Савицька пропонує використання аналізу часових рядів зміни туристичних потоків [5, с. 150], Кванг-Хон Лі пропонує здійснювати порівняльний аналіз за допомогою павутинобразних графіків зміни політичної стабільності, спортивних досягнень, економічного зростання, викидів CO_2 та інших факторів [7, с. 819] і т.д.

Різномаїття підходів обумовлено складним характером досліджуваних змінних, наявністю інформаційних обмежень щодо кількісних оцінок туристичної привабливості, а також феноменом розуміння туристичної привабливості як системного прояву зростання якості туризму.

В цілому, виявлено наявність стійких зв’язків між факторами культурної спадщини, культурного розвитку країни та ключовим фактором туристичної привабливості країни – кількістю ночівель туристів в країні; виявлено схожість складу ключових факторів впливу на туристичну привабливість України та Франції; порівняння результатів регресійного аналізу туристичної привабливості обох країн свідчить про наявність більш сталих зв’язків між факторами культурного характеру, факторами оцінювання культурної спадщини та бажанням до перебування туристів во Франції ніж в Україні.

Перелік джерел посилання

1. Сімнадцять цілей, щоб зберегти світ. ООН. URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/objectifs-de-developpement-durable/ (дата звернення: 29.10.2020).

2. Доповідь Світової комісії з навколишнього середовища та розвитку: »Наше спільне майбутнє». ООН. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf (дата звернення: 29.10.2020).

3. Антонець О. О. Харченко А. О. Оцінка туристичної привабливості регіонів України. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : збірник наукових праць. Харків : ХНАДУ, 2016. № 1 (12). С. 137-141.

4. Софійчук К. К.. Підвищення туристичної привабливості України. *Економіка та держава.* № 10/2017. С.63-66.

5. Савіцька О. П., Савіцька Н. В., Кулиняк І. Я. Формування туристичної привабливості території. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.15. С. 148-154.

6. Ушакова Е. О., Вдовин С. А. Определение туристической привлекательности региона по величине потенциала ресурсов развития туризма. *Современные проблемы науки и образования.* 2014. № 1. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12214 (дата звернення: 29.10.2020).

7. Kwang-Hoon Lee. The conceptualization of country attractiveness: a review of research. International Review of Administrative Sciences. 2016, Vol. 82(4). P. 807-826.

Довгопол Н. В.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Ігуменцева Н. В.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

СТРАТИФІКАЦІЯ ГРУПИ РИЗИКУ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА ПРОТИЕПІДЕМІОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ДЕРЖАВИ

На відміну від конкурентних ринків галузь охорони здоров'я має декілька ринкових недосконалостей:

- асиметричність інформації;
- обмеженість конкуренції;
- інфекційні екстерналії;
- неспрямованість на максимізацію прибутку.

На ринку медичних послуг такий товар як епідеміологічна безпека є найважливішим чистим товаром суспільного споживання. Тож, усі протиепідемічні заходи мають властивості будь-якого товару суспільного споживання: невиключністю і неконкурентністю. Невиключність означає, що індивіда не можна вилучити зі споживання суспільного блага. Тобто «відмовники» від щеплення користуються суспільним імунітетом в тій же мірі, що і прищеплені. Явище, коли індивід «на халяву» користується суспільним благом, відомо як фрирайдерство. Неконкурентність означає, що споживання блага одним індивідом не скорочує і не погіршує споживання цього ж блага іншим індивідом.

Інфекційні екстерналії потребують негайного втручання уряду і зовсім не можуть бути адаптовані приватним бізнесом. Першочерговим є завдання

зупинити розповсюдження інфекції. Це можна зробити двома головними шляхами: вакцинацією і карантином. При цьому товар «вакцинація» має позитивну екстерналію, бо знижується ризик захворювань у решти неприщепленого населення. Тому уряд стикається з проблемою спонукання індивідів діяти, враховуючи наслідки своїх рішень для усіх членів суспільства.

На думку більшості економістів [1, с. 271] для протидії негативним екстерналіям слід використовувати систему штрафів. Часто держава накладає обмеження на посідання певних посад, професій, пов'язаних з щільними контактами з населенням. Порівняння регулятивних методів з системою штрафів по суті є порівняння методів диктату з ціновими методами управління. Чимало досліджень цієї проблеми проведено в сфері реальної економіки, але в соціальній економіці ця тема не розроблена.

Тож ставлення громадян до вакцинації взагалі і до COVID-19 зокрема набуває не стільки санітарно-епідеміологічного, але перш за все – соціально-економічного значення.

Протягом останніх 15-20 років в Україні спостерігається як відкрите, так і латентне саботування вакцинації дітей. Не дуже популярним є і щеплення дорослих від грипу, гепатиту тощо. Багато сумнівів у населення щодо країн-виробників вакцин.

Охорона здоров'я відрізняється від звичайного товару тим, що споживачі ізольовані від затратних міркувань у точці споживання. Єдина можливість споживчого впливу – самому купити вакцину бажаного виробника. Але й в цьому разі споживач буде інформаційно обмеженим, спираючись не на власний досвід, а на джерела неоднакового наукового обґрунтування. Нерівномірність розподілу інформації між сторонами справи називається асиметричністю. Неповна поінформованість породжує у пацієнтів де-кілька страхів.

По-перше, на відміну від розвинутих країн, в Україні не розповсюджені справи щодо недбалого лікування. До того ж судова система України взагалі не користується громадською довірою. Український пацієнт залишається сам на

сам у разі тяжких наслідків щеплення, а юридичне супроводження в найкращому разі поглине компенсацію цих наслідків.

По-друге, не визначена державна інстанція, що юридично відповідає за достовірність статистичних даних щодо якості вакцин і тестових систем, якості і тривалості придбаного імунітету, можливих наслідків по окремих групах населення.

Опір вакцинації є свого роду негативною екстерналією, бо не тільки не дає змоги реалізуватися позитивній екстерналії у вигляді суспільного імунітету, а і приводить до росту прямих державних видатків на лікування.

Економічна теорія визнає кілька варіантів вирішення проблеми негативних екстерналій. До 60-х років XX століття традиційними методами залишалися інтерналізація і коригуючий податок (або субсидія) Пігу. Інтерналізація зобов'язує винуватця сплатити збитки від зовнішнього впливу. Це легко зробити, включаючи в ціну винуватцю повні суспільні витрати, але розповсюджувач інфекції для способу інтерналізації залишається недосяжним.

Податок Пігу підвищує граничні приватні витрати до рівня граничних суспільних на конкурентному ринку і не може бути використаним на ринку вакцинації безпосередньо. Для протидії негативним екстерналіям можна користуватися системою штрафів, які розглядаються як своєрідні податки та субсидії [1, с. 275]. Належно скалькульована сума штрафу дає індивіду уявлення про фактичні суспільні витрати і вигоди від вакцинації. Зрозуміло, що етична сторона штрафування хворих викликає сумніви, а стягнення штрафу із здорової людини, що можливо розповсюдила інфекцію, вимагає значних трансакційних витрат (специфічних слідчих дій, юридичного обґрунтування і т.ін.).

Досвід штрафування за відмову від щеплення є вже у багатьох розвинутих країнах. Так, у Франції штраф сягає кілька тисяч євро або піврічного ув'язнення, в Німеччині штраф – 2500 євро. У США вартість медичної страховки неприщепленого у де-кілька разів вища за інших. В Україні ж єдиний спосіб залучити населення до вакцинації – умовляння.

Проти позиції А. Пігу виступив Р. Коуз в статті «Проблеми соціальних витрат» [2], який стверджував, що за наявністю екстерналії, сторони можуть домовитися про її адаптацію без участі держави. Якщо витрати суспільства перевищують «виграш» людей, що відмовилися від щеплення, їх можна «підкупити», компенсувати якоюсь грошовою мірою їхні страхи і ризики. Якщо ж «незгодні» отримають більше витрат, ніж вигода решти населення не бути інфікованими, то тоді «незгодні» можуть легально компенсувати суспільству ці витрати, купуючи дозвіл не прищеплюватися. В разі щеплення не задовольняються умови теореми Коуза, тому що потенційними зовнішніми бенефіциарами вакцинації є самі люди. Люди повинні самоорганізуватися, щоб платити один одному за щеплення. Але організація за участю усього населення не відрізняється від дій уряду.

Отже прямі методи державного контролю виявляються найбільш ефективними в умовах епідемії. Адаптивно-правові регулюючі методи перш за все мають заборонюючий та обмежуючий характер. Уряд встановлює стандарти карантину, коло професій обов'язкової вакцинації, режим ізоляції тощо.

Знання про диференціацію ставлення населення до щеплення від COVID-19 дозволить уряду використовувати адекватні канали агітації і розробити ефективні методи соціального примушення до вакцинації. Тож стратифікація населення за ставленням до вакцинації від COVID-19 явилася метою дослідження. Об'єктом спостереження було обрано групу ризику, тобто громадян віком від 55 років. Регіон спостереження – м. Харків. Беручи до уваги недовгу історію проблеми коронавірусу, автори обрали непараметричні методи її дослідження, щоби застерегтися від похибок, зумовлених можливим відступом від гаусовської моделі. До того ж більшість параметрів спостережень вимірювалась в атрибутивній шкалі.

Опитування респондентів проводилося у два етапи: в періоди весняного і осіннього загострення епідемії. Обсяг вибірки сягав 167 людей.

Під час дослідження було проведено статистичне оцінювання зміщення ставлення населення до вакцинації по вікових, освітніх та статевих групах. Для перевірки гіпотези про суттєвість впливу другої хвилі коронавірусу на згоду людей вакцинуватися було проведено серію повторних парних спостережень експерименту «до – після». Результати опитування населення щодо ставлення до вакцинації від COVID-19 наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Зведені результати спостереження

Групи респондентів	Весна 2020		Осінь 2020	
	згоден	не згоден	згоден	не згоден
1. 55-60 років, в тому числі	**6**	**28**	**15**	**19**
- чоловіки	2	13	5	10
- жінки	4	15	10	9
2. 61-65 років, в тому числі	**11**	**28**	**21**	**18**
- чоловіки	2	15	8	9
- жінки	9	13	13	9
3. 66-70 років, в тому числі	**8**	**29**	**13**	**24**
- чоловіки	3	14	5	12
- жінки	5	15	8	12
4. 71-75 років, в тому числі	**1**	**30**	**5**	**26**
- чоловіки	0	13	1	12
- жінки	1	17	4	14
5. 76 і вище років, в тому числі	**3**	**23**	**2**	**24**
- чоловіки	1	9	0	10
- жінки	2	14	2	14

Джерело: складено авторами

Первинний аналіз результатів опитування виявив безсумнівну перевагу негативного ставлення до щеплення як навесні, так і восени. Тож, було висунуто нульову гіпотезу про те, що в генеральній сукупності частки протилежних відгуків у таблиці спряженості ознак 2x2 (+ –) і (– +) однакові, тобто піврічна історія епідемії коронавірусу значно не вплинула на ставлення до щеплення. Іншими словами, нульова гіпотеза стверджує, що в населенні частка тих, хто змінив сприятливе ставлення на несприятливе, дорівнює частці тих, хто зробив навпаки.

Для перевірки гіпотези H_0: p=q=0,5 використовувався біноміальний критерій Макнемара. Гіпотеза перевірялася на виборці в цілому і окремо по статевих групах на однаковому рівні значущості $\alpha = 0{,}01$. Розрахункові значення критерію Макнемара перевищують критичні для усіх трьох вибірок

(для повної вибірки – 31,68, для жінок – 10,84, для чоловіків – 23,05), тож відкидається нульова гіпотеза H_0 і приймається H_1: $p \neq q \neq 0{,}5$. Таким чином, поява нової хвилі інфекції значущо призвела до більш прихильного ставлення населення до щеплення.

Оскільки сума діагональних частот (A + D) перевищує 50, в усіх трьох таблицях взаємоспряженості, нульову гіпотезу було перевірено також і модифікованим критерієм Макнемара:

$$\chi^2 = \frac{(|A-D|-1)^2}{A+D},\ df = 1.$$

Розраховані значення χ^2 значно перевищують критичне значення $\chi^2 = 6{,}63$ при $\alpha = 0{,}01$ та df = 1 і становлять 44,41; 30,82 та 17,25 для всього населення, чоловіків і жінок відповідно. Тож обидва критерії дозволяють відкинути нульову гіпотезу, і можна стверджувати, що друга хвиля епідемії спонукала частку населення до згоди на вакцинацію.

На наступному етапі було висунуто H_0 про вплив статі респондентів на згоду вакцинуватися, тобто H_0: $p = q$ окремо для обох хвиль явища.

Статистичний зв'язок статі і згоди на щеплення оцінювався коефіцієнтами взаємоспряженості Пірсона-Чупрова окремо за весняними і осінніми даними:

	Згоден	**Не згоден**	∑
Чоловіки	8 (12,5)	64 (59,5)	72
Жінки	21 (16,5)	74 (78,5)	95
∑	**29**	**138**	**167**

$$\chi^2 = \sum \frac{(f_{ij} - f_{ij}^{/})^2}{f_{ij}^{/}} = 3{,}44,$$

$$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{\chi^2 + N}} = \sqrt{\frac{3{,}44}{3{,}44 + 167}} = 0{,}142.$$

Коефіцієнт Пірсона-Чупрова за весняними даними дорівнював 0,142, за осінніми – 0,13, що свідчить про те, що стать людини не впливає на ставлення до щеплення, і ситуація за півроку не змінилася. Тож на наступних етапах дослідження групи респондентів за статтю не розшаровувалися.

Перевірялась також і гіпотеза про зв'язок рівня так би мовити загально-медичної обізнаності з позитивним ставленням до щеплення від коронавірусу. Автори зробили апріорне припущення, що рівень загальної освіти статистично значуще корелює із загальною обізнаністю у популярних санітарно-медичних проблемах. Тому у коло респондентів не було включено осіб з медико-біологічною освітою. Респондентів було згруповано по стратах: загальна середня освіта, середня спеціальна освіта, вища гуманітарна освіта, вища технічна і вища фундаментальна освіта.

Нульова гіпотеза про незалежність освіти і згоди на вакцинацію від коронавірусу також перевірялась критерієм Пірсона, значення якого становили 0,07 навесні і 0,59 восени. Тож, якщо на першій хвилі коронавірусу респонденти піддержували або не піддержували щеплення, без будь-якої залежності від своєї освіти, то восени маємо статистично високу освітню обумовленість (59 %).

Було висунуто гіпотезу про ефективний вплив другої хвилі епідемії на розподіл населення як за ставленням до вакцинації, так і за освітньою структурою.

Освіта	**весна**		**осінь**	
	згоден	**не згоден**	**згоден**	**не згоден**
Середня	11	18	27	2
Середня спеціальна	6	18	17	7
Вища гуманітарна	6	45	7	44
Вища фундаментальна і вища технічна	6	57	5	58

Значущість впливу двох дій на групи перевірялась Q-критерієм Кохрена:

$$T = k(k-1)\frac{\sum_{j=1}^{k}(X_{\bullet j} - \frac{N}{k})^2}{\sum_{i=1}^{b} X_{i\bullet}(k - X_{i\bullet})}.$$

Розраховане значення Q-критерія = 23,2 > $\chi^2_{p=0,99;\ k=3}$; 23,2 > 6,33, що дозволяє відхилити нульову гіпотезу H_0 : «немає різниці у впливові другої хвилі епідемії на групи освітнього розподілу». Тож, можна стверджувати з

вірогідністю 99 % , що восени індивіди з групи ризику (старші за 55 років), що мають середню і середню спеціальну освіту, змінили своє ставлення до протикоронавірусного щеплення на прихильне. Цей же висновок підтверджує і коефіцієнт Пірсона, хоча й на меншім рівні довіри p = 96,5 %. В цей же час респонденти з вищою освітою не змінили свого ставлення до вакцинації, а серед представників технічної інтелігенції навіть збільшилась кількість незгодних.

Аналогічно перевірялися припущення щодо впливу віку респондентів, тим більше, що перші дві групи переважно включають працюючих осіб.

Як і у разі з освітньою, вікова стратифікація населення із незначущої навесні (χ^2 = 8,597 менше критичного 9,488 на рівні p = 95 %) перетворилася в важливу восени. З 90% ймовірністю можна стверджувати, що особи працездатного віку (55-65 років) в більшості згодні зі щепленням від COVID-19. Коефіцієнт Кохрена Q підтвердив дієвість впливу «до – після» на вікову структуру відповідей на довірчому рівні α = 0,05.

Щоб оцінити довіру респондентів до МОЗ України на другому етапі дослідження згодним на вакцинацію респондентам пропонувалося питання «Якій вакцині Ви віддали би перевагу: а) безкоштовній, ліцензованій державою; б) купленій Вами за особистим міркуванням?»

Аналіз одержаних таблиць спряженості з використанням χ^2-критерію дозволив відхилити гіпотезу про вплив віку на вибір вакцини на рівні p = 95 %. Втім рівень освіти на високому рівні 99 % довіри довів, що індивіди з вищою освітою віддають перевагу можливості вибирати вакцину, незважаючи на особисті витрати. Одержаний статистичний результат може бути наслідком не стільки віку респондентів, скільки їх більшої фінансової забезпеченості, бо люди з вищою освітою працюють в пенсійному віці частіше, ніж інші пенсіонери.

У разі, якщо українська держава прийме вакцинацію як головний метод боротьби з епідемією коронавирусу, вона стикнеться з негативною екстерналією у вигляді протидії, незгоди.

Різні системи боротьби з екстерналіями вимагають різну інформаційну базу. Проведене дослідження прояснює напрямки санітарно-агітаційної роботи щодо залучення населення до вакцинації. Перш за все – це літні люди (віком за 70 років) і так звані «технарі». На нашу думку, до першої групи більш підійшли би методи Коуза. Наприклад, грошова премія за щеплення і юридично оформлена відмова від державного лікування в разі захворювання на COVID-19. Щодо технічної інтелігенції, то тут треба усунути асиметрію інформації і забезпечити найширшу можливість обирати вакцину самому пацієнтові.

В усякому разі уряд повинен як найточніше оцінити граничну суспільну вартість епідемії, щоб система штрафів і система регулювання були ефективними.

Перелік джерел посилання

1. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. К.: Основи, 1998. 854 с.

2. Coase Ronald H. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics. 1960, № 3. P.1-44.

3. Голубева А. Р. Зависимость экономической политики от влияния неэкономических факторов: вирус COVID-19. E-SCIO. 2020. № 4. С. 116-123.

4. Колосова М. А. Внешние эффекты рынка лекарственных благ. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 15. С. 7-13.

5. Раскина Ю. О. Про безусловный доход на время самоизоляции и /или карантина. URL: https://eusp.org/news/pro-bezuslovnyy-dokhod-na-vremya-samoizolyacii-iili-karantina

6. Ігуменцева Н. В., Пахомов В. І. Статистичний аналіз результатів експериментів та спостережень. Навч. посібник. Харків: «Компанія СМІТ». 2005. 236 с.

Мурзабулатова О. В.,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Курденко О. В.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Питання ролі та місця держави в ринковій економіці є одним з центральних, як в теорії, так і на практиці. Особливе місце держави в системі суспільних інститутів визначається тим, що держава – це суб'єкт управління, який забезпечує організацію та функціонування всіх елементів соціально-економічної системи. В ринковій економіці держава є єдиним суб'єктом, яка володіє законним правом змушення. Це право реалізується у вигляді системи санкцій, які застосовуються у випадку порушення діючого законодавства. Також держава виступає як рівноправний суб'єкт господарювання поряд із приватними компаніями, оскільки у вигляді державних підприємств здійснює виробництво певних видів товарів та послуг.

Розширення державного регулювання економіки (ДРЕ) є виправданим до тих пір, доки його видатки не перевищують втрати, які виникають внаслідок так званих «провалів» ринку. Розміри державного сектору повинні відповідати попиту на суспільні блага, масштабам зовнішніх ефектів, а також реальним можливостям держави по управлінню, які знаходяться в його розпорядженні ресурсами. Тому необхідне чітке визначення меж між державним та ринковим секторами економіки.

Державне регулювання економіки є складовою частиною процесу відтворення. Його об'єктивна необхідність пояснюється потребою подолання вад ринкового саморегулювання та виконання економічних функцій держави. ДРЕ є чистим суспільним товаром, споживачами якого є всі члени суспільства, суб'єкти господарювання, громадські організації тощо. Цей товар перетворюється у суспільне благо в тому разі, коли державне регулювання забезпечує економічну ефективність і соціальну справедливість.

В умовах ринкової економіки, а особливо в умовах трансформації економіки роль ДРЕ має найбільше значення, оскільки мають місце невластиві ринку проблеми, рішення яких можливе тільки за допомогою діючого державного втручання: формування ринкової інфраструктури, висока питома вага державного сектору економіки, роздержавлення та приватизація, розвиток підприємництва та конкуренції, розвиток соціальної сфери та системи соціального захисту населення, залучення іноземних інвестицій та ін. Проведення економічних реформ та відповідальність за їх реалізацію покладається на державу. Тому ДРЕ слід представляти, як систему яка включає економічні форми та методи регулювання, організаційні структури управління, правові норми та акти.

Для характеристики державного регулювання економіки спробуємо визначити 3 його сторони: соціально-економічну, методологічну та організаційну.

Соціально-економічна сторона дозволяє розкрити економічну систему держави з позиції форм власності на економічні ресурси та результати господарчої діяльності та відображає єдність соціально-економічних та техніко-економічних відносин.

Організаційна сторона закріплює єдність техніко-економічних та соціальних відносин та проявляється через систему організації та управління господарством, його галузями та сферами. Вона показує, яким чином через конкретні господарчі форми здійснюється взаємодія продуктивних сил та

виробничих відносин, яка їх роль в реалізації потенційних можливостей, які закладені по відношенню до власності, що представляє собою система органів управління, які їх задачі та функції.

Методологічна сторона характеризує державне регулювання економіки, як сукупність принципів, форм, методів, які використовуються в системі регулювання. Слід зазначити, що від методологічної бази залежить дієвість системи ДРЕ в заданому напрямку, в напрямку обраного варіанту руху, який забезпечить досягнення поставлених цілей та виконання завдань [1].

Важливе значення для ефективного втручання держави в регулювання соціально-економічних процесів має додержання відповідних принципів державного регулювання. Під сутністю принципів державного управління В. Я. Малиновський розуміє, як фундаментальні істини, позитивні закономірності, керівні ідеї, основні положення, норми поведінки, що відображають закони розвитку відносин управління, сформульовані у вигляді певного наукового положення, закріпленого переважно у правовій формі, на основі якого будується і функціонує апарат державного управління [2, с. 192]. Сьогодні можна констатувати, що немає єдиного підходу до формулювання принципів державного регулювання економіки.

Узагальнюючи підходи, які були наведені в роботах таких авторів як В. Я. Малиновський [2], Ю. В. Ковбасюк [3], Н. Я. Азаров [4], В. Д Бакуменко [5], Л. І. Дідківська [6], Л. С. Головко [6], зробимо спробу сформулювати власне бачення основних принципів ефективного розвитку ДРЕ:

1. Прозорість:

– цілі політики, включаючи необхідність регулювання, повинні бути чітко визначені;

– регуляторні втручання повинні бути простими, зрозумілими і бути забезпеченими адміністративним супроводом;

– ті, на кого спрямоване регулювання, повинні зрозуміти свої обов’язки.

2. Звітність:

– особи, відповідальні за проведення регуляторної реформи, несуть відповідальність перед урядом, громадянами і парламентом;

– всі регуляторні пропозиції повинні висвітлюватися в пресі й обговорюватися перш ніж буде затверджене регулювання.

3. Цілеспрямованість:

– дії повинні бути спрямовані на розв'язання проблеми;

– цілеспрямований підхід до вирішення поставлених завдань повинен застосовуватися всюди, де тільки можливо, але підприємець так само повинен мати право вибору того, які він буде виконувати поставлені перед ним вимоги;

– поступова заміна адміністративних методів державного регулювання правовими та економічними, аналізуючи на предмет відповідності, необхідності й ефективності в умовах, що постійно змінюються.

4. Взаємодія:

– нові регулюючі засади повинні взаємодіяти із вже чинними законодавством;

– норми регулювання мають поєднуватися з міжнародною політикою у сфері торгівлі і конкуренції;

– здійснювати нагляд за впровадженням процедур регулювання повинні компетентні органи.

5. Пропорційність:

– альтернативи нормам регулювання повинні бути цілком обґрунтовані і продумані;

– регуляторний вплив має бути визначений з урахуванням правильного балансу ризику і витрат;

– санкції за недотримання норм регулювання повинні бути пропорційні порушенню.

Механізм державного регулювання еволюціонує разом із підвищенням ролі ефекту масштабу виробництва, ускладненням економічної системи, підвищенням інформованості суспільства та рівнем невизначеності її

функціонування. Зміни в технологіях, пропорціях факторів економічного зросту, зміни в основних характеристиках ринкового господарства, соціальні зміни – все це зумовлює пред'явлення нових вимог до напрямків, методів та інструментів регулювання. Оскільки не тільки зберігається, але й розширюється простір попиту суспільних товарів (послуги освіти, виховання, охорони здоров'я, соціального захисту населення тощо), то це загалом свідчить про велике значення державного регулювання економіки (ДРЕ).

Необхідність ДРЕ пов'язана з наявністю ситуацій, в яких результат дії вільних ринкових сил з точки зору суспільства в цілому є неефективним. В результаті чого державне втручання в економіку є оправданим, коли ринок не працює або не забезпечує оптимального використання ресурсів з позиції суспільних інтересів.

Вибір напрямів регулювання зумовлений станом економічної системи держави за основними соціально-економічними процесами, структурою цілей розвитку різної терміновості, станом виконання основних економічних функцій держави, складом наявних ресурсів економічного, соціального, політичного і ідеологічного характеру. В умовах домінування соціально орієнтованої ідеології розвитку економіки можна виділити наступні основні напрями:

– економічне зростання на основі політики інновацій, найбільш сприятливих для економіки цієї країни, що забезпечують досягнення і збереження нею конкурентних переваг;

– залучення приватного бізнесу на шлях інноваційного розвитку за допомогою системи державних замовлень і закупівель. Це можуть бути різні планові контракти і державні замовлення для приватного сектора економіки на конкурсній основі;

– створення сприятливого інституціонального середовища, організаційних та економічних умов для національних виробників, які розробляють значні загальнонаціональні економічні проекти, пов'язані з ризиком і незначним прибутком;

– розробка системної довгострокової економічної стратегії;

– орієнтація соціально-економічного розвитку на довготривалі пропорції виробничого та невиробничого споживання;

– формулювання довгострокових соціально та економічно виправданих пропорцій між ефективністю і справедливістю, спрямованих на досягнення суспільної згоди;

– включення в механізм державного регулювання ланок економічної системи на всіх її рівнях (регіональному, муніципальному, корпоративному, комунальному).

Економічна політика держави є елементом загальної державної політики, яка включає соціальний, гуманітарний, оборонний, екологічний та інші напрямки. Якою б не була державна політика за своїми напрямами, характеристиками та пріоритетами, вона має бути комплексною, охоплювати всі сфери суспільного життя. Навіть ті, хто визнає базисний характер економіки, не заперечують великого впливу на неї політичних, соціальних, моральних, духовних, психологічних та інших факторів. Забувати це - значить позбавляти себе можливості ефективно впливати на економічні процеси.

Реалізація соціально-економічної політики, вибір методів і засобів державного регулювання економіки залежать від діяльності державного апарату з урахуванням вад держави. Слід зазначити, що загальна стратегія державного регулювання ринкової економіки має наступні принципи:

– держава повинна зосередитись на фінансуванні соціально-значущих галузях, які за малої привабливості не цікавлять приватний бізнес;

– державне підприємництво повинно допомагати розвитку приватного бізнесу;

– державна фінансова, податкова та кредитна політики повинна сприяти економічному зросту та соціальної стабільності;

– державний вплив на ринкові процеси повинен мати більш ринкову форму;

– особлива увага державне регулювання потрібна в період загально-господарчих криз, а також для процесів у сфері міждержавних економічних відносин (імпортно-експортні операції, міжнародна спеціалізація виробництва, валютні відносини).

Саме тому держава сьогодні є гарантом стабільності, оптимальності та цивілізованості ринкової економіки. ДРЕ переслідує три основні цілі: мінімізацію невиключних негативних наслідків ринкових процесів; створення правових, фінансових та соціальних передумов ефективного функціонування ринкової економіки; забезпечення соціального захисту тих груп ринкового суспільства, положення яких за певної економічної ситуації стає найбільш ув'язливим. Для досягнення зазначених цілей держава має достатньо потужні засоби регулюючого впливу на ринкову економіку.

Власне світовий досвід показав недоліки надмірного втручання держави в економіку, і характерними є основні принципи створення системи державного регулювання економіки, які слід застосовувати в Україні [7, с. 75-80]:

– принцип розумної достатності (державі підпорядковуються тільки ті функції, які не можуть виконуватись іншими ланками господарської системи внаслідок їх обмеженої компетенції та недостатньої кількості ресурсів);

– принцип поступовості (командно-адміністративні методи регулювання замінюються правовими і економічним в міру створення об'єктивних умов – демонополізації, приватизації, стабілізації тощо);

– принцип адекватності (система державних регуляторів повинна враховувати реальний стан соціально-економічного розвитку).

Стосовно економіки України потрібно окреслити пріоритетні економічні цілі, які б відповідали новому ринковому механізму господарювання та відбивали національні інтереси. Основною метою державного регулювання економіки України є досягнення ефективного і стабільного функціонування економіки на цій основі – поступального економічного, соціального, наукового і культурного розвитку України, забезпечення внутрішньої та зовнішньої

екологічної, продовольчої, економічної, політичної, соціальної безпеки та самостійності і незалежності для населення і країни, створення та розвиток господарської системи, орієнтованої на вибір оптимальних варіантів використання наявних факторів виробництва.

Вибір форм державного регулювання, їхнє поєднання і використання – об’єктивно обумовлений процес, пов'язаний із цілями економічної політики держави. Набір цих форм може бути однаковим у різних країнах, але їхнє поєднання, пріоритетність спрямованість використання залежить від соціально-економічної специфіки періоду розвитку країни. Практика засвідчує, що форми державного регулювання мають адміністративний і економічний характер.

В ринковій економіці до інструментів, форм і методів регулювання пред'являються певні вимоги:

– неприпустимі будь-які дії держави, які серйозно руйнують ринковий механізм саморегулювання: тотальне директивне планування, натуральний розподіл інвестиційних та споживчих товарів (фонди, купони, талони), адміністративний контроль над цінами на конкурентних ринках тощо;

– вплив на ринок повинно здійснюватися в основному непрямими, економічними методами;

– економічними регуляторами слід користуватися обережно, не послаблюючи і тим більше не замінюючи ринкові стимули відповідно до принципу «не перешкодь ринку».

Проблема вибору і поєднання різноманітних форм, методів і інструментів регулювання – одна з найбільш важливих, складних і дискусійних в економічній науці. Саме підхід до вирішення даного питання, до оцінки тих чи інших ланок механізму регулювання економіки, їх ролі, ефективності розділяє представників різних шкіл.

На думку автора, гострою проблематикою є взаємозв’язок регулювання державної підтримки суб’єктів господарювання із загальними стратегічними орієнтирами, стратегічними завданнями, цілями структурної модернізації

економіки, до речі останнє питання набуває ключового значення в умовах сучасних конкурентних викликів у посткризовому світі. Тому потрібен цілеспрямований вплив на розвиток секторів економіки, що вимагає цілеспрямованих заходів державної структурної політики, одним із важливих заходів якої, як засвідчує міжнародний досвід, є надання державної підтримки суб'єктам господарювання. Тому постає проблема вибору форм і суб'єктів надання державної підтримки, яка здебільшого не узгоджується з сучасними принципами ринкової організації економіки, а також така підтримка в Україні слабко корелює із цілями та пріоритетами структурної модернізації економіки.

Отже сьогодні, коли роль держави в економіці піддається постійному перегляду, в рамках існуючого світового досвіду в економічній системі необхідно проводити кількісну оцінку соціально-економічної ролі держави на основі наступних показників:

– питома вага, масштаби державної власності;

– частка валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через державний бюджет;

– обсяг закупівель у формі державного замовлення.

Механізми державного регулювання – комплекси взаємопов'язаних та взаємоузгоджених методів, інструментів і форм забезпечення цілеспрямованого регулювального впливу держави.

Механізми державного регулювання дають змогу узагальнено охарактеризувати засоби реалізації цілей відповідної державно-управлінської діяльності, оскільки допомагають відстежити процес їх втілення за логічною схемою: цілі – рішення – впливи – дії – результати.

Як показує світовий досвід, існує багато варіантів організації ДРЕ, проаналізувавши які, можна систематизувати принципи реалізації впливу держави, оскільки вони забезпечують систематичну послідовність у прийнятті рішень, спрямованих на економічний і соціальний розвиток країни. Ці принципи реалізуються залежно від наукового дослідження світового досвіду

державного регулювання в економіці й розробки власної національної програми; правового, політичного, матеріального і особливо фінансового забезпечення ефективного державного регулювання економічних процесів з ринковим. Створюючи систему ДРЕ в Україні, важливо так само дотримуватись певних принципів. Дотримання науково обґрунтованих принципів забезпечує ефективне виконання державою своїх економічних функцій.

Сучасні методи, засоби та інструменти державного регулювання, за умови вмілого їх використання, дозволяють законодавчим та виконавчим структурам державної влади успішно здійснювати ринкове регулювання в напрямку подолання негативних наслідків, прискорення економічної стабілізації, переходу економіки до фази зростаючої циклічності.

Державне регулювання економіки здійснюється за допомогою системи заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру по стабілізації та адаптації в умовах трансформації економіки. За допомогою різноманітних методів і форм впливу держава реалізовує свої регулюючі функції. Об'єктивна можливість ДРЕ з'являється з досягненням визначеного рівня економічного розвитку, концентрації виробництва і капіталу. У сучасних умовах ДРЕ є складовою частиною процесу відтворення. Воно вирішує різноманітні задачі, наприклад: стимулювання економічного зростання, регулювання зайнятості, заохочення прогресивних зсувів у галузевій і регіональній структурі, підтримка експорту. Конкретні напрямки, форми, масштаби державного регулювання економіки визначаються характером і гостротою економічних і соціальних проблем у тій або іншій країні в певний період.

Модернізація всієї системи державного регулювання повинна враховувати наступне: подолання негативної тенденції зросту чисельності та високих витрат державного апарату; впровадження сучасних інноваційних технологій державного управління; оптимізацію структури бюджетного

фінансування галузей економіки; гнучке поєднання адміністративно-правових, економічних та організаційно-технологічних засобів регулювання.

Саме такими шляхами і методами держава створює необхідні економічні передумови для формування належного ринкового простору й активізації сучасного бізнесу.

Процеси реформування власності, господарювання та приватизації також мають здійснюватися під цим кутом зору із забезпеченням конкурентоспроможності українського бізнесу – великого, середнього й малого. Розв'язання проблеми ефективної приватизації гальмується через недостатність справжніх бізнесменів і менеджерів, інвесторів, які могли б і вміли трансформувати застаріле виробництво, швидко перевести його на сучасний технологічний і управлінський рівень.

Основними напрямками удосконалення державного регулювання економіки України та діяльності органів влади є:

– подолання деформацій ринкових відносин, які є в наявності, заключне формування ринкової інфраструктури;

– створення економічних, політичних та соціальних передумов реалізації конкурентних переваг української економіки;

– посилення уваги держави за розвитком соціальної сфери;

– стимулювання динамічного економічного росту за рахунок підвищення інвестиційної активності, проведення інвестиційної політики, яка включатиме, як чисто ринкові механізми, так і заходи державного впливу. Одночасно необхідно продовжувати роботу щодо покращення інвестиційного клімату в країні для іноземних інвесторів;

– проведення активної промислової політики (майбутній рівень розвитку залежить від прогресу в тих галузях, які базуються на високих технологіях, виробництві продукції за допомогою використання сучасних наукових та науково-технічних досягнень, енергозберігаючих технологіях);

– здійснення раціональної структурної політики, яка повинна бути направлена на побудову структури, яка забезпечує оптимальне співвідношення економічних форм;

– раціональне регулювання діяльності природних монополій, оскільки вони за великим рахунком визначають структуру виробничих та споживчих цін, впливаючи на економічні і фінансові процеси та динаміку доходів населення;

– формування ефективної фінансової системи, сучасних фінансових та фондових ринків, які здатні стати інструментом акумулювання інвестиційних ресурсів;

– активізація зовнішньоекономічної діяльності;

– проведення аграрної політики, яка б поєднувала заходи державної підтримки та державного регулювання з проведенням реформ на селі та у відносинах власності на землю;

– посилення заходів державної підтримки науки, освіти, культури та охорони здоров’я;

– розробка політики на забезпечення стійкого росту добробуту населення на основі збільшення реальних доходів громадян, зниження соціальної напруги;

– державна політика охорони навколишнього середовища та удосконалення в цьому напрямку законодавчої бази.

Для побудови ефективної системи державного регулювання та раціонального застосування фінансових регуляторів доцільно створення та постійне оновлення певного набору базових показників (індексів), які дозволяють адекватно оцінювати та своєчасно корегувати стан економіки.

Сучасний етап розвитку України потребує удосконалення цінового регулювання, комбінованого проведення жорсткої фінансової та більш вільної експансіоністської грошової політики, яка націлена на зріст інвестицій та загальний підйом економіки. Це передбачає активне використання державного програмування – одного з найбільш прогресивних, судячи з світового досвіду,

методів централізованого управління. Основною ціллю програмування повинно бути координація державних заходів, які направлені на регулювання інвестицій, розподіл кредитів, визначення пріоритетів бюджету. Програмування дозволяє комплексно використовувати необхідні засоби фінансового регулювання економіки, уникати неузгодженості та протиріччя в проведенні регулюючих заходів, повинно розглядатися як один із способів раціоналізації напрямків використання фінансових ресурсів та підвищення дієвості їх впливу на відтворюваний процес.

На думку автора, важливою деталлю є те, що індустріальний розвиток відбуватиметься у країнах, що розвиваються, синхронно із цифровим розвитком. Це дозволить ефективно інтегрувати постіндустріальні технології до традиційних секторів економіки, що є запорукою їх значно вищої продуктивності та конкурентоспроможності, в результаті чого, зростатиме попит у світі на технологічні розробки цього симбіозу.

Отже, пріоритети світового технологічного розвитку визначатимуться насамперед особливостями сукупного попиту на технології, який здебільшого буде представлений країнами індустріального укладу розвитку.

Особливістю останнього десятиліття у світовому масштабі є практично безупинний тренд зниження довіри до держави. Відповідно, відбувається зниження дієвості державної політики. Проте, втрата довіри до держави в Україні відбувалася значно динамічніше, ніж у світі в цілому.

Загальносвітова тенденція посилювалася внаслідок специфічних внутрішніх чинників, пов’язаних із інституційною кризою. Безперечно, швидке відновлення довіри неможливе. Отже для відновлення довіри бізнесу ключовими є послідовність політики держави, жорстке дотримання зобов’язань держави та ведення діалогу з важливих питань економічної політики.

Перелік джерел посилання

1. Чечель О. Принципи та механізми державного регулювання економіки. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik13/fail/Chechel.pdf.

2. Малиновський В. Я. Державне управління: навч. посіб. Київ: Атіка, 2009. 608 с.

3. Державне управління: підручник: у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; ред. кол.: Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. Київ: НАДУ, 2012. Т. 1. 564 с.

4. Азаров Н. Я., Ярошенко Ф. А., Бушуев С. Д. Инновационные механизмы управления программами развития. Киев: Саммит-Книга, 2011. 528 с.

5. Бакуменко В. Д. Державно-управлінські рішення: навч. посіб. Київ: ВПЦ АМУ, 2012. 344 с.

6. Дідківська Л. І., Головко Л. С. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2008. 213 с.

7. Швайка Л. А. Управління підприємствами: етапи еволюції, чинники і сучасні підходи до удосконалення. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2017_1_11.

8. Бойко-Бойчук О. В. Механізми державного управління: узагальнена модель. URL: https://concept.at.ua/_ld/0/34_____.pdf.

9. Кравченко О. М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління». URL: http://ww w.dy.nayka.com.ua/index.php? operation=1&iid=56.

10. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. 3-тє вид., випр. Київ: Знання, 2006. 262 с.

11. Федорчак О. В. Класифікація механізмів державного управління Демократичне врядування 2008. Вип. 1. URL: http://www.academy.lviv.ua.

Носова О. В.,
д.е.н., професор кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна
Книш А. С.
студентка,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Важливим стратегічним пріоритетом країни є забезпечення високих темпів соціально-економічного зростання та підвищення рівня життя населення. Залучення прямих іноземних інвестицій в достатніх обсягах є визначальною передумовою успішного розвитку економіки країни та важливим індикатором умов підприємницької діяльності. Саме тому виникає необхідність зосередити увагу на питаннях іноземного інвестування.

Метою статті є дослідження тенденцій залучення іноземного капіталу та виявлення направлень стимулювання притока ПІІ.

Питанням залучення та використання прямих іноземних інвестицій в Україну займались такі вітчизняні вчені: О. Носова, К. Павлов, І. Митрофанова, І. Корсакова, І. Бланк, Л. Борщ, О. Вовчак, В. Герзанич, Б. Губський та інші.

Прямі іноземні інвестиції забезпечують довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни з метою організації і будівництва підприємств, придбання статутного та акціонерного капіталу. Індикатором зміни рівня довіри іноземних інвесторів та рейтингу країни вважається динаміка прямих іноземних інвестицій.

У 2014-2019 роках економічна ситуація в Україні значно погіршилась. Падіння валового внутрішнього продукту в другому кварталі 2020 року склало 11,4 % проти аналогічного періоду 2019 року. У першому кварталі падіння

склало 1,3 %. НБУ очікує падіння у третьому кварталі на 7,4 %, а в четвертому кварталі – на 3,8 %. Хоча з 1 січня 2015 року Україна отримала вільний доступ до експорту продукції до країн ЄС, але дефіцит у торгівлі з ЄС у 2020 році зріс одразу на 31,5 % – до 4,56 млрд. дол, а з 1 січня 2016 року Україна зобов'язалась звільнити ввізні мита на європейські товари, що завдало додаткового удару по українських виробниках. За прогнозом експертів, зниження ВВП за підсумками 2020 року становитиме 6%. Уряд прогнозує річне зниження економіки в 4,8 % [1].

На рис. 1 показано динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні десять років (2010-2019). Як бачимо, найменше ПІІ надійшло у 2014 році як наслідок початку війни на Сході України. У 2019 році ситуація трохи покращилась, але показників 2012 року все одно, поки що, досягти не вдалось.

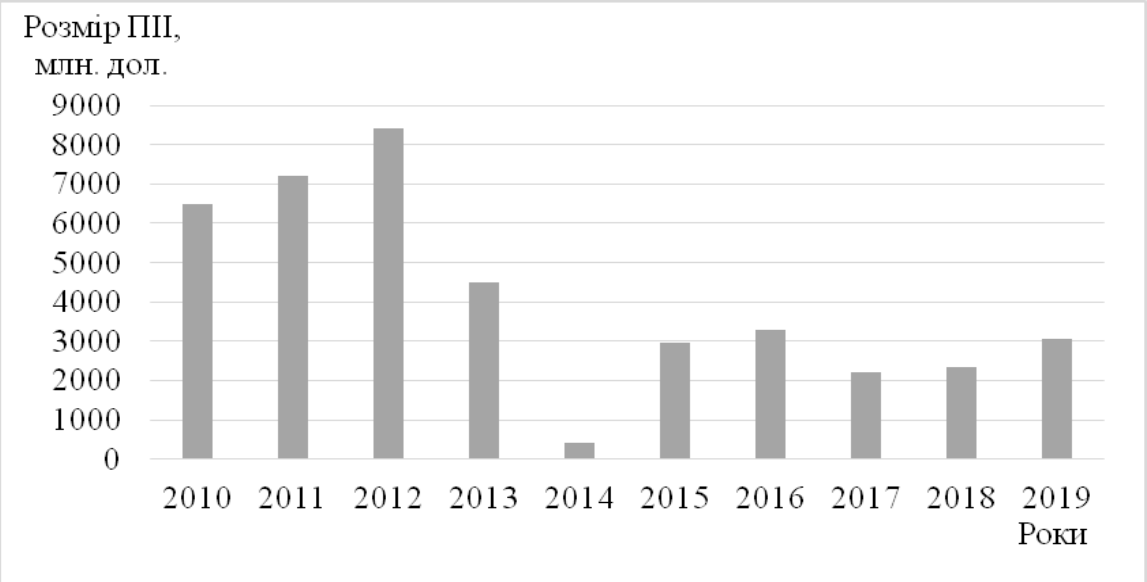


Рисунок 1 – Прямі іноземні інвестиції в Україну за 2010-2019 рр.,
у млн. дол. США

Джерело: складено за даними [2]

Дана тенденція до зниження обсягу іноземних інвестицій є наслідком невирішеної низки причин недовіри інвесторів, серед яких: високий рівень корупції в країні, недовіра до судової системи, нестабільність національної

валюти, монополізація ринків і, звичайно ж, військовий конфлікт України з Росією.

За накопичувальним підсумком, станом на 1 січня 2020 року акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював 35809,6 млн. дол. США (із країн ЄС – 28289,3 млн. дол. США, з інших країн – 7520,3 млн. дол. США), що виявилося лише на 8,8% більше показника початку 2019 року (32911 млн. дол. США).

Розглянемо географічну структуру надходжень прямих іноземних інвестицій станом на 1 січня 2020 року.

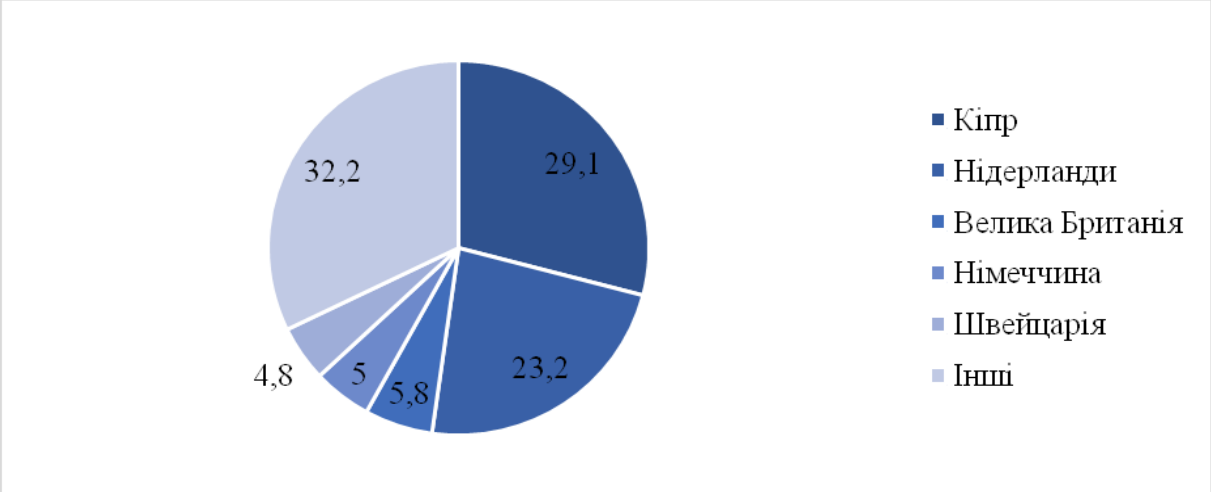


Рисунок 2 – Географічна структура прямих іноземних інвестицій в Україну за 2019

Джерело: складено за даними [2]

До основних країн-інвесторів України належали Кіпр – 10368,9 млн. дол. США, Нідерланди – 8301,4 млн. дол. США, Велика Британія – 2060,6 млн. дол. США, Німеччина – 1843,1 млн. дол. США та Швейцарія – 1714,5 млн. дол. США, від інших країн сумарно надійшло 11521,1 млн. дол. США.

Прямі іноземні інвестиції, як виявив аналіз надходжень за видами економічної діяльності, спрямовуються у вже розвинені сфери господарської діяльності. Галузі економічної діяльності, відносно яких було направлено найбільші обсяги залучених прямих іноземних інвестицій представлено нижче.

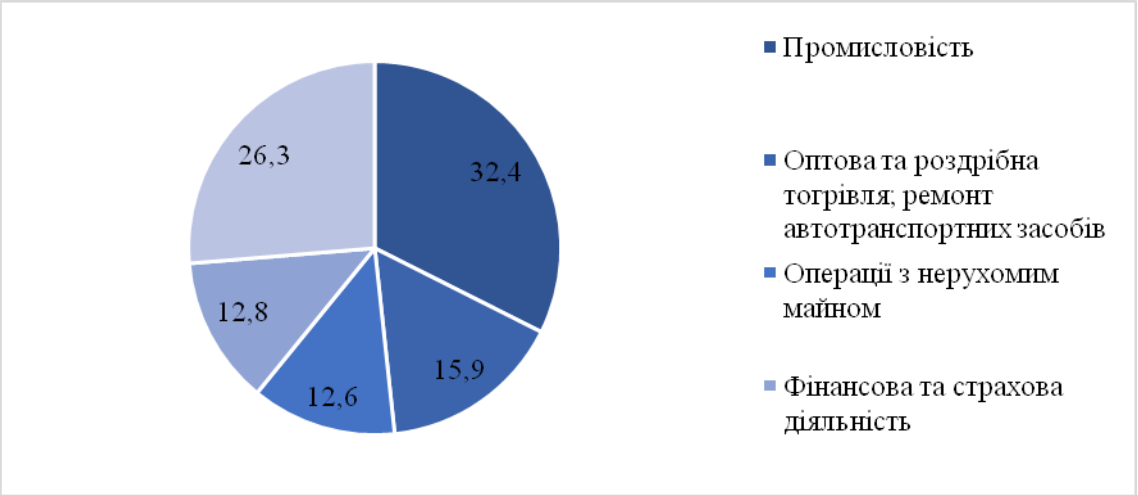


Рисунок 3 – Структура прямих інвестицій в Україну за видами економічної діяльності у 2019

Джерело: складено за даними [2]

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на звітну дату (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до підприємств промисловості – 11595,9 млн. дол. США, оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – 5662,5 млн. дол. США, у сферу операцій з нерухомим майном та до фінансової та страхової діяльності – відповідно 4495,7 та 4557,6 млн. дол. США.

Серед регіонів лідерами за обсягами ПІІ були м. Київ (19344,3 млн. дол. США), Дніпропетровська область (3797,6 млн. дол. США) та Київська область (1645,3 млн. дол. США) [2].

Отже, незважаючи на незначні позитивні зміни, Україна продовжує залишатися інвестиційно привабливою, проте на сьогодні не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності.

До основних проблем, які гальмують розвиток інвестицій в Україні, можна віднести [3]:

– високий рівень корупції;

– недосконалість відповідної законодавчої бази;

– недостатнє державне фінансування вітчизняних наукових закладів;

– недосконалість нормативно-правового забезпечення підготовки інвестиційних проектів;

– дефіцит досвідчених і кваліфікованих фахівців в управлінні проектами;

– відсутність практичного досвіду і слабо розвинена інфраструктура венчурних інвестицій в Україні та інше.

Позитивні та негативі фактори, що впливають на інвестиційний клімат, оцінюються міжнародними індексами та рейтингами. Нині ключовим інформативним показником для потенційного інвестора є значення індексу інвестиційної привабливості – дослідження, яке відображає стан бізнес-клімату за експертними оцінками перших осіб компаній-членів Європейської Бізнес Асоціації. Індекс складається із трьох компонентів: оцінка інвесторами попереднього періоду, прогнози на найближчий період, оцінка поточного стану. Він вимірюється кожні півроку, починаючи з 2008 року. Позначка три вважається нейтральною, показники вище трьох свідчать про позитивні зрушення [4].



Рисунок 4 – Динаміка Індексу інвестиційної привабливості за 2012-2020 рр., у балах (де 1Н – перша половина року, а 2Н – друга)

Джерело: складено за даними [4]

Як можна спостерігати, Індекс інвестиційної привабливості у першій половині 2020 року склав 2,51 балів з 5-ти можливих та продовжує перебувати у негативній площині. Такими є висновки нової хвилі експертного дослідження, проведеного Європейською бізнес асоціацією. У попередньому періоді показник індексу складав 2,95 балів. За досліджуваний період найвище значення Індекс сягав у 2018 році та складав 3,1. Це один із найбільших

показників. Загалом, за весь період 2012-2020 рр., індекс жодного разу не сягав позитивної зони – 4 та вище.

Європейська бізнес інтеграція до традиційних проблем віднесла слабку судову систему, відсутність зрушень у боротьбі з корупцією і значний вплив тіньової економіки. Крім того з'явилися і нові фактори, що негативно впливають на бізнес-клімат: запровадження обмежувальних заходів через COVID-19, постійні ротації у складі уряду, як наслідок – політична й економічна нестабільність, підвищення податкового тиску і зміна податкового законодавства, припинення реформ [4].

Отже, на основі проведених досліджень, варто визначити передумови необхідності залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, що є стимулом для активізації підприємницької діяльності, серед яких [5]:

– створення нових робочих місць. Внаслідок ПІІ робочі місця створюються не лише безпосередньо на підприємствах, але також і опосередковано - у місцевих постачальників та партнерів;

– підвищення експортних показників та диверсифікація експорту. ПІІ часто характеризуються більш інтенсивними експортними операціями, ніж внутрішні інвестиції, а крім того вони можуть призвести до того, що місцева компанія-підрядник буде включена до міжнародного ланцюгу постачання іноземного інвестора;

– розвиток і передача технологій. Залучення ПІІ відкриває можливості для застосування сучасних іноземних технологій або для впровадження нових вітчизняних технологій виробництва. Таким чином, за рахунок залучення додаткових ресурсів відбувається заміна екстенсивного типу розвитку виробництва на інтенсивний тип розвитку, що опирається на заміну технологій виробництва та на виробництво товарів більш високої якості;

– сприятливі умови для місцевих постачальників та субпідрядників. Іноземні інвестори звичайно зацікавлені у використанні продукції місцевих постачальників, задля оптимізації виробничого циклу та скорочення транспортних витрат;

– підвищення кваліфікації місцевої робочої сили. У зв’язку із застосуванням більш високотехнологічного виробництва, інвестори вимушені вкладати ресурси у підготовку місцевих спеціалістів;

– передача сучасних методів та навичок управління. На першому етапі діяльності компанії звичайно привозять з собою іноземних менеджерів, але з часом їх частка у компанії скорочується, а їх місце займають місцеві працівники;

– приток іноземної валюти. ПІІ можуть стати ключовим джерелом іноземної валюти для країн з низьким рівнем заощаджень або з обмеженим доступом до капіталу;

– підвищення конкурентоспроможності регіону. Вище перелічені фактори сприяють розвитку регіону і в цілому підвищують його привабливість для іноземних інвесторів.

У процесі дослідження були виявлені такі основні направленння стимулювання ПІІ:

– фінансово-кредитне стимулювання – надання безвідсоткових кредитів, урядових позик і пільгових кредитів; забезпечення інвестиційних гарантій, надання прямих субсидій на повне або часткове покриття інвестицій, виробничих та маркетингових витрат інвести- ційного проекту; здійснення пайової участі держави в акціонерному капіталі, гарантування позик тощо.

– стимулювання конкретних проектів гранти (цільове фінансування) ресурсо- і природозберігаючого обладнання; гранти проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації й перепідготовку кадрів, поліпшення умов праці; сприяння в проведенні техніко-економічних обґрунтувань проектів; гранти на проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт;

– податкове стимулювання – зменшення податкової ставки, податкові канікули/часткове, тимчасове, повне звільнення від податків, податкові кредити, зменшення податків на дивіденди та відсотки;

– інфраструктурне стимулювання – надання землі, будівель і споруд у безкоштовне користування або за пільговими цінами, субсидії на користування енергією; транспортні гранти; пільги щодо фрахту;

– протекціонізм – використання диференційованих тарифів і нетарифних інструментів; залучення іноземного капіталу на основі концесій, договорів про розподіл продукції; забезпечення захисту від імпортної конкуренції.

Отже, характеризуючи стан інвестиційної діяльності в Україні в цілому, його можна визначити, як кризовий в порівнянні з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці. Сучасні обсяги інвестицій залишаються недостатніми для кардинального поліпшення економічної ситуації в країні, так у рейтингу інвестиційної привабливості у 2019 році Україна посіла 64 місце з 190 можливих, піднявшись на 7 позицій порівняно з попереднім роком, поступившись Індії та Саудівській Аравії. Реалізація запропонованих заходів щодо державного регулювання і стимулювання інвестиційної діяльності дозволить підсилити інвестиційний потенціал української економіки не тільки в короткостроковому періоді, але і на перспективу, що є важливою умовою переходу української економіки до стадії стійкого росту.

Перелік джерел посилання

1. LB.ua. Мінекономіки оцінило падіння ВВП України в другому кварталі в 11%. URL: https://lb.ua/economics/2020/08/06/463413_minekonomiki_otsinilo_padinnya_vvp.html.

2. Держстат України. Прямі інвестиції в економіку України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. (дата звернення 24.10.2020).

3. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України. Фінанси України. 2013. № 2. С. 68-81.

4. Офіційний веб-сайт Європейської Бізнес Асоціації URL: https://eba.com.ua/en/press_and_media/press_room/indices/investment_attractiveness_ index. (дата звернення 24.10.2020).

5. Свистун Л. А., Мороховець І. О. Перспективи іноземного інвестування в економіку України у контексті загроз її економічній безпеці. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №18. С. 483-489.

6. Павлов К. В., Носова О. В., Митрофанова И. В., Корсакова И. В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста: основное и общее. НИУ ИТМО. 2017. №1. С. 21-27.

Овсюченко Ю. В.
к.э.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харьківский національний університет радіоелектроніки
Пересада О.В.
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Ситуаційне управління, як метод автоматизації процесів управління, заснований на психологічному аналізі і вивченні мислення оператора, був запропонований Ю. І. Кликовим [1] і Д. А. Поспєлов [2]. Метод заснований на припущенні, що вся необхідна інформація про управління об'єктом, яким до створення системи управління невдало або не дуже невдало управляли люди, може бути отримана з безпосереднього спостереження за їх роботою або з їх словесних пояснень. При цьому модель управління об'єктом може бути отримана на підставі спеціальної обробки текстів на природній мові, в яких описано чималий досвід людей [3].

Сутність концепції ситуаційного управління зводиться до наступного [4]: кожному типу конкретної ситуації повинна відповідати своя процедура управління (сценарій) зі своїми критеріями і методами прийняття рішення. Метод ситуаційного управління застосовується тоді, коли складність об'єкта управління і особливості розв'язуваної задачі не дозволяють будувати математичну модель і ставити традиційну задачу, а також коли управління здійснюється в основному в умовах невизначеності і слабкої структурованості проблеми. В такому випадку виникає необхідність застосування евристичних процедур, використання якісної інформації.

Власне, система ситуаційного управління (ССУ) має всі ознаки і відноситься до інтелектуальних систем управління (ІСУ) [5]. ІСУ використовують алгоритми Intelligent control, які передбачають відмову від необхідності отримання точної математичної моделі об'єкта, орієнтації на застосування «жорстких» (найпростіших, як правило, лінійних) алгоритмів формування керуючих впливів, прагнення будь-що-будь скористатися відомими розробнику методами синтезу, раніше позитивно зарекомендували себе для інших, більш простих класів об'єктів. При цьому теорія інтелектуального управління ще далека від свого завершення. Серед інших відкритих важливих питань залишаються такі, як: синтез алгоритмів керування, координації і планування цілеспрямованої поведінки ІСУ; тестування (верифікація) синтезованих алгоритмів управлінні в умовах можливих змін зовнішнього середовища і цілі управління. Отримання відповідей, зокрема і на ці питання, дасть ключ до формалізації процедури проектування високоефективних ІСУ і, як наслідок, ССУ.

Метод ситуаційного управління відноситься до найбільш актуальних і перспективних методів, що дозволяє для широкого класу систем вирішувати завдання пошуку (в процесі адаптації) алгоритмів роботи системи управління.

Актуальність піднятої проблеми підтверджується достатньою кількістю публікацій.

Так, у роботі [6] розглядається питання побудови стратегії ситуаційного управління, актуальний при управлінні складними об'єктами в невизначених середовищах, коли відсутність стратегії пов'язано з можливістю дефолту оперативних (реактивних) рішень. Пропонується метод побудови стратегії в системах ситуаційного управління, що відкриває можливість реалізувати алгоритми типу «ситуація-стратегія-рішення». Але побудова стратегії перекладу об'єкта з поточної ситуації в цільову проводиться по математичної моделі у вигляді ситуаційної мережі, в якій ступінь переваги рішення визначається деякою цільової, експертно-заданою функцією, що має кількісне вираження.

У роботі [7] розглянуто ситуаційний підхід до управління організаційно-технічними системами (ОТС) при плануванні операції (бойових дій). Розроблено варіант функціональної моделі ситуаційного підходу до управління ОТС. Для класифікації ознак проблемних ситуацій (технологічні взаємозв'язки) автори використовують декларативні знання експертів у вигляді косокутній матриці, але далі, при моделюванні проблемних ситуацій, використовують критерій ефективності, що має кількісне вираження. Пропонована модель, по суті, є автоматизованою тільки в частині моделювання проблемних ситуацій - опис поточної ситуації, що склалася на об'єкті управління, подається на вхід ОТС особою, яка приймає рішення (ОПР).

В оглядовій статті [8] розглядаються теоретичні аспекти, пов'язані з формуванням ефективного управління поведінкою складних соціально-економічних об'єктів в нестабільному навколишньому середовищу. Відзначено, що найбільш повним чином задовольнити дані вимоги може ситуаційне управління складними об'єктами і нечіткі алгоритми управління, організація яких заснована на застосуванні накопиченого досвіду і даних, що одержані шляхом опитування висококваліфікованих фахівців в заданій області. Як перспективна форми організації управління пропонується формування систем підтримки прийняття рішень (СППР) на ситуаційній основі і з використанням нечітких алгоритмів керування. Результатом роботи такої СППР є безліч правил виведення (продукцій) для менеджерів, які передбачають різні нечіткі (якісно виражені) значення керованих параметрів.

У роботі [9] говориться про те, що спільне завдання ситуаційного управління складними об'єктами розкладається на наступні завдання: управління рішеннями при виявленні або прогнозуванні проблемної ситуації в процесі управління об'єктами і планування управління об'єктами на підставі прийнятого рішення. Представлена схема вирішення цих завдань: визначення цільової ситуації, відповідної режиму функціонування керованого об'єкта у вигляді завдання прийняття рішень; вибір шляху для досягнення цільової ситуації у вигляді завдання прямого управління об'єктом. Однак в якості СППР

пропонується використовувати математичні моделі Майера, Лагранжа або Болзи з класичної теорії управління.

У той же час в [10] підкреслюється, що незважаючи на широке поширення математичних методів при вирішенні завдань управління, не можна вважати, що формальні методи сучасної математики виявляться універсальним засобом вирішення всіх проблем, що виникають у цій сфері. Математичні (кількісні) методи мають ряд недоліків, пов'язаних, з одного боку, з необхідністю високої кваліфікації розробників подібних керуючих систем, а з іншого боку, з похибками, що вносяться математичними моделями, які в них застосовуються. У зв'язку з обмеженими можливостями застосування в управлінні математичних методів, відсутністю в багатьох випадках статистичної та іншої інформації, а також надійних методів визначення відповідності математичних моделей реальним об'єктам управління, експертні (якісні) оцінки є єдиним засобом вирішення багатьох завдань. До переваг експертних оцінок можна віднести простоту застосування для прогнозування практично будь-яких ситуацій, в тому числі в умовах неповної інформації.

Огляд публікацій дозволяє зробити висновок, що:

– переважна більшість пропонованих рішень спирається на математичні моделі (кількісні методи), з притаманними їм похибками;

– автоматизованими подібні системи є тільки в частині моделювання об'єкта управління, для прийняття рішення або введення опису ситуації, що необхідний ОПР;

– основним джерелом для створення моделей управління об'єктами для ССУ є знання експертів, які оперують термінологією у своїй предметній області, тобто в переважній більшості якісними даними.

Мета дослідження – розробити модель автоматизованої системи ситуаційного управління процесами в соціально-економічних системах, яка:

– близька до людського способу вираження знань;

– ґрунтується на експертних знаннях в довільній предметної області;

– видає однозначний результат;

– передбачає участь людини тільки в частині створення / зміни моделей;

– досить просто можна реалізувати.

Існуючий стан організації ССУ – основою бази знань є знання експертів, об'єкт управління описується математичною моделлю, а ОПР здійснює вибір необхідних управляючих впливів у відповідності зі значеннями функції приналежності, що задаються експертами в межах будь-якої шкали.

У кількісних методах робиться неявне припущення, що людина одноразово вимірює деякий кількісний параметр, і отримане значення є єдиним, що відображає перевагу ОПР. Однак дослідження психологів [11], а також практичний досвід застосування даних методів дозволяють засумніватися в правильності цього припущення.

Як відомо, ОПР не є точним вимірювальним приладом, що не допускає похибки при кількісних вимірах [12]. Психофізика дає кількісні підтвердження неточності людини в вимірі фізичних параметрів (вага, довжина і так далі). Як наслідок безпосереднє призначення кількісних ваг критеріїв завжди здійснюється з помилками [13]. На необхідність врахування помилок при кількісних вимірах справедливо вказується в роботі [14]. У психологічних експериментах [11] було показало, що людські «евристики і зміщення» призводять до істотних погрішностей в одержуваної інформації (наприклад, при кількісній оцінці ймовірностей подій).

Тому в основу розробки пропонованої моделі закладено використання якісної інформації - експертних знань, одержуваної від експертів в термінах їх предметної області.

Найбільш повною мірою процес самоорганізації автоматики в супроводі та забезпеченні процесу прийняття рішень в реальному часі відображено в циклі OODA [15] – моделі, також відомої як «петля Бойда», розробленої в США шляхом адаптації так званого п’ятичленного кіберцікла Варшавського (кодова назва «Червона зірка») [16].

Модель OODA має в своїй структурі 4 процеса: Observe, Orient, Decide, Act і передбачає багатократне повторення петлі дій: відбувається реалізація

принципу зворотного зв'язку. Стосовно до управління процесами, OODA тісно пов'язаний з циклом планування. Спостереження є наслідком моніторингу результатів, а орієнтація - результат оцінки отриманих результатів. Рішення являє собою результат процесу його планування, а дія є виконання прийнятого рішення.

У той же час найбільш адекватною моделлю побудови і поліпшення процесу є так званий цикл поліпшень Шухарта [17], більш відомий як цикл Демінга або цикл PDCA. Моделі НОРД і PDCA взаємно доповнюють один одного.

Якщо говорити про експертні знання, то вони можуть бути умовно розділені на два типи [18]. Один з них - факти, відомості, теорії, завдання і т.д., називається декларативним знанням і найбільш часто відображається у вигляді таблиці. Відповідають на питання «Що це таке?», Тобто з їх допомогою можна оцінити результати, отримані в ході будь-якої діяльності (процесу). Інший тип – людське вміння розв'язувати задачі, складати музику, лікувати хворих, знаходити несправності в машинах і апаратах і т.д. називається умінням або процедуральним знанням, що відображається у вигляді схеми процесів. Ці знання відповідають на питання «Як це зробити?» і з їх допомогою можна отримати необхідні результати.

Розглянемо більш докладно форми подання та зміст експертних знань, найбільш придатних для вимог розробляється моделі.

Декларативні знання в об'єднаній моделі є базою знань для СППР. Побудувати таку СППР можливо із застосуванням методу «ОРКЛАСС» (ординарна класифікація альтернатив) [12] з набору методів вербального аналізу рішень, розроблених під керівництвом академіка Ларичева О. І. Основні принципи вербального аналізу рішень (ВАР) сформульовані наступним чином:

– використання для опису проблеми визначень і формулювань оцінок варіантів рішень у вигляді, що є природнім для ОПР, його радників і активних груп, без будь-якого перетворення таких словесних формулювань в кількісні значення;

– побудова вирішального правила на основі логічних, якісних перетворень вербальних змінних при дотриманні психологічної і математичної коректності цих перетворень.

Метод «ОРКЛАСС» дозволяє:

– при будь-якому наборі показників процесу і їх значень ранжувати (впорядкувати за заздалегідь заданими класами) за принципом «краще - гірше» будь-яку кількість наборів значень показників процесу, тобто побудувати вирішальне правило;

– використовуючи вирішальне правило однозначно визначити до якого з класів належить будь-який з тих наборів значень показників процесу, що надійшов на вхід СППР.

Вирішальне правило являє собою таблицю, що містить всі можливі альтернативи, розташовані в лексикографічному порядку від найкращою (має найкращі значення всіх показників процесу) до найгіршої (має найгірші значення всіх показників процесу) альтернативи, кожній з яких поставлений у відповідність клас, до якого вона належить.

Процедурні знання в об'єднаній моделі є базою знань для виконавців процесу і комплексу програмно-апаратних засобів (КПАЗ), необхідних для реалізації в повному обсязі цілей управління процесом. Знання експертів відображаються за допомогою одного з методів моделювання процесів, а саме BPMN (Business Process Model And Notation) [19]. BPMN є специфікацію мови графічних елементів для відображення процесів при моделюванні потоків робіт, що відбуваються в досліджуваній системі. Отримана в результаті модель процесу являє собою мережу графічних об'єктів, які зображують дії (завдання, підпроцеси), пов'язані потоками управління.

Власне, повна специфікація мови досить складна для розуміння не фахівцями і надлишкова для відображення більшості процесів. Тому в моделі, що розробляється пропонується використання так званого DSL (Domain Specific language – об'єктно-орієнтована мова), а саме набір графічних елементів мови візуального моделювання регламентів (МВМР) [20]. Ця мова розроблена на

основі BPMN і на даний момент містить всього 14 графічних елементів (у тому числі найчастіше використовується 2), що відповідають елементам BPMN, але мають або більш обмежену, або змінену функціональність, яка визначена специфікою відображення регламентів процесів. Мінімальний набір елементів і їх специфічні властивості дозволяють MBMP:

– бути формальною метамоделлю представлення знань щодо регламентів процесів в будь-який предметної області у вигляді логічних схем;

– автоматично перевіряти отримані схеми не тільки на синтаксис, але і на семантику;

– MBMP так само, як і BPMN, інтуїтивно-зрозумілий та як показує практика експерти, з якими доводилося працювати, практично відразу починають «читати схему» не дивлячись на вік і ступінь технічної освіти.

Аналізуючи структуру і зміст описаних форм представлення знань можна зробити наступні висновки:

– декларативні знання з механізмом реалізації є рівень прийняття рішення – вибір стратегії, що включає моніторинг (спостереження) і оцінку показників процесу, а також вибір схеми виконання процесу, що відповідає поточному набору показників процесу (орієнтація);

– процедурні знання являють собою план дій у вигляді схеми процесу (дія), що включають прийняття «прошитих» в схемі оперативних (тактичних) рішень у ситуаціях, які відповідні поточному набору показників процесу (рішення).

Поділ етапів об'єднаної моделі за рівнями управління наведено на рис.1.

Наведена на рис. 2 модель визначає структуру автоматизованої ССУ на основі якісних методів, що включає наступні елементи (див. рис. 2):

– блок оцінки стану процесу - СППР, яка визначає до якого класу належить набір значень показників процессу, що надійшов на вхід. СППР побудована на основі вирішального правила, розробленого з використанням методу вербального аналізу «ОРКЛАСС»;

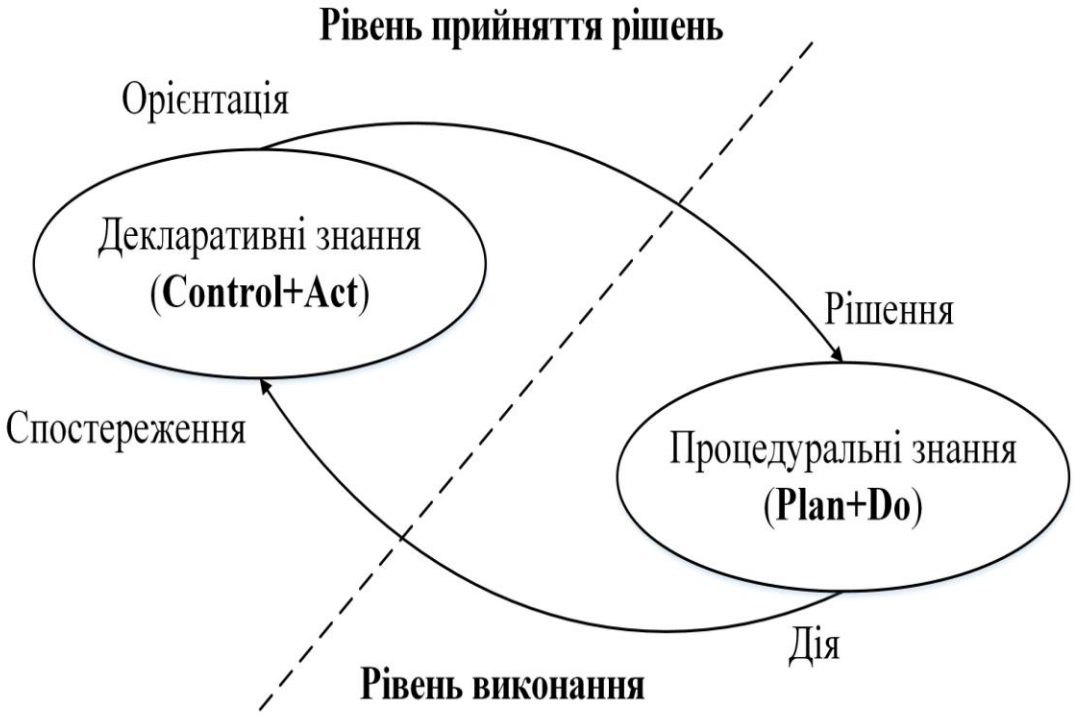


Рисунок 1 – Розподіл етапів об'єднаної моделі за рівнями управління

Джерело: складено авторами

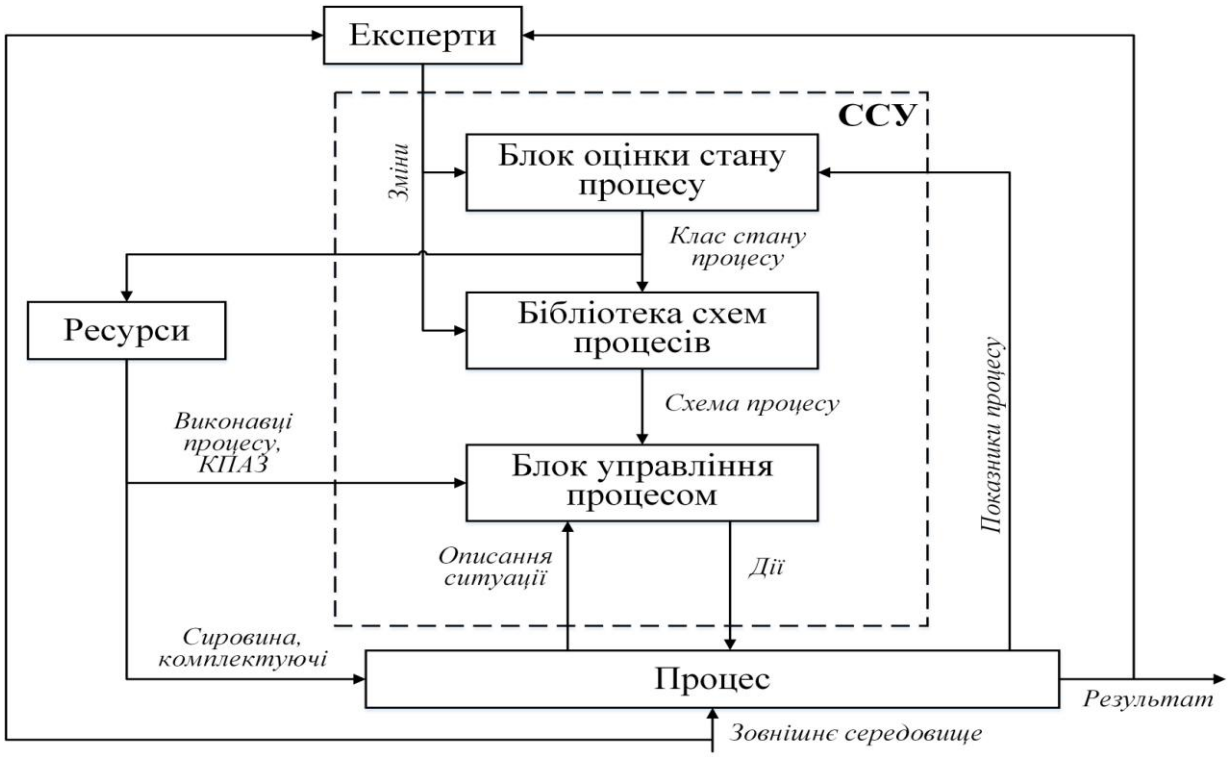


Рисунок 2 – Структура автоматизованої системи ситуаційного управління на основі якісних методів

Джерело: складено авторами

– бібліотека схем процесів – схеми процесів, що містять описи дій в ситуаціях і які стосуються класів, які визначені в СППР. Схеми розроблені на ММВР;

– блок управління процесом – виконавці процесу і КПАЗ, що функціонують відповідно до обраної схеми процесу;

– експерти – вносять зміни в вирішальне правило і схеми процесів в разі відхилення результатів процесу від очікуваних або для компенсації впливу зовнішнього середовища;

– ресурси – набір ресурсів (виконавці процесу, КПАЗ, сировину і комплектуючі), що надходять на входи блоку управління процесом і процесу в залежності від класу, до якого належить поточний набір значень показників процесу.

Висновки: розроблена модель автоматизованої системи ситуаційного управління процесами в соціально-економічних системах, що має такі особливості:

– ґрунтується на експертних знаннях в довільній предметної області, виражених якісним способом;

– видає однозначну (не наближення / округлений) результат;

– передбачає участь експерта тільки в частині створення / зміни моделей;

– включає в себе управління ресурсами (чого немає в жодній з існуючих моделей);

– дозволяє створювати як автоматизовані, так автоматичні системи управління.

Після створення відповідного програмного забезпечення можливе створення подібних систем користувачами, у яких немає навичок програмування і управління знаннями.

Перелік джерел посилання

1. Клыков Ю. И. Ситуационное управление большими системами. Москва: Энергия, 1974. 136 с.

2. Поспелов Д. А. Ситуационное управление: теория и практика. Москва: Наука, 1986. 288 с.

3. Раков В. И. Системный анализ (начальные понятия): учебное пособие для студентов высших учебных заведений. Москва: Издательский дом Акад. естествознания, 2012. 239 с.

4. Моглячев А. В. Когнитивный анализ ситуационного управления в сфере тарифного регулирования водоснабжения и водоотведения региона. *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2009. № 12(62).

5. Васильев В. И., Ильясов Б. Г. Интеллектуальные системы управлении. Теории и практика: учебное пособие. Москва: Радиотехника, 2009. 392 с.

6. Гюльмамедов Р. Г. Метод построения стратегии в системах ситуационного управления. *Информационно-управляющие системі*. 2011. № 6. С. 36-39

7. Ямпольский С. М., Костенко А. Н. Ситуационный подход к управлению организационно-техническими системами при планировании операции. *Наукоемкие технологии в космических исследованиях Земли*. 2016. Т. 8, № 2. С. 62-69

8. Мелёхин В. Б. Шихалиева Н. Ш. Теоретические аспекты эффективного управления поведением социально-экономических объектов в нестабильной окружающей среде. *Интернет-журнал «Науковедение»*. 2014. Выпуск 4 (23), июль-август. URL: http://naukovedenie.ru

9. Yedilkhan D., Uskenbayeva R. K., Kurmangaliyeva B. K. Situational Management for Process Implementation of Working Operations of the Business. *Process SICE Annual Conference 2015*. Hangzhou, China, 2015. P. 391-397

10. Гуца О. Н., Ельчанинов Д. Б., Порван А. П., Якубовская С. В. Системы поддержки принятия решений в управлении проектами, основанные на

качественных методах. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Системний аналіз, управління та інформаційні технології*. Харків: НТУ «ХПІ», 2017. № 3 (1225). С. 82-88. DOI: 10.20998/2413-3000.2017.1225.15.

11. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Cambridge: Cambridge Univ. press, 1982. 555 p.

12. Ларичев О. И. Вербальный анализ решений / отв. ред. А. Б. Петровский. Москва: Наука, 2006. 181 с.

13. Borcherding K., Schmeer S., Weber M. Biases in multiattribute weight elicitation. *Contributions to decision research*. Ed. by J.-P. Caverni at al. Amsterdam: Elsevier, 1995. P. 3-28.

14. Von Winterfeldt D., Fischer G.W. Multiattribute utility theory: Models and assessment procedures. *Utility, probability and human decision making*. Ed. by D. Wendt, C. Vlek. Dordrecht: Reidel, 1975. P. 47-86.

15. Линдгрен М., Банхольд Х. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. 256 с.

16. Варшавский В. И., Поспелов Д. А. Оркестр играет без дирижера: размышления об эволюции некоторых технических систем и управлении ими. Москва: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1984. 208 с.

17. Shewhart W. A. Statistical method from the viewpoint of quality control. Washington, The Graduate School, the Department of Agriculture, 1939. 155 p.

18. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а Также Хроника событий в Волшебных странах: Учебник. Москва: Логос, 2000. 296 с.

19. Business Process Model and Notation (BPMN). Version 2.0. 2011. URL: http://www.conradbock.org/white-bpmn2-process-bookmark-web.pdf. (дата звернення: 15.11.2017).

20. Гуца О. Н. Знаниеориентированные технологии для решения организационных проблем в бизнесе: монография. Харьков: ООО «Компания СМИТ», 2015. 176 с.

Прокопенко В. Ю.,
д.е.н., професор,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Каверіна Ю. В.,
студент,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ВПЛИВ РЕЛІГІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Релігія і економіка безумовно дуже пов'язані між собою. Більшість економічних показників пов'язані з релігійністю держави: рівень свободи, рівень ВВП, індекс розвитку людини, грамотність, народжуваність, рівень довіри і корупції.

Інститут релігії з самого початку часів відіграє важливу роль в економічній діяльності всіх віруючих людей.

У різні історичні періоди релігійні групи, бажаючи вплинути на економічні погляди і поведінку своїх послідовників, стикалися з дилемою: з одного боку, вони були схильні вважати бідність чеснотою. Наприклад, Біблія стверджує: «Блаженні вбогі, бо вони успадкують землю», а буддисти підносять жебрацтвом ченця, який подорожує легко, не зв'язуючи себе економічними турботами, тому може легко поринути в життя спостережень і роздумів [1]. Однак, як тільки організація релігійної групи стає більш складною, виникає проблема – для її діяльності потрібні кошти. Тоді група починає втягуватися в економічні справи, хоче вона того чи ні. Вона починає вимагати внесків від своїх послідовників і вдячна за пожертви, одержувані від забезпечених членів. Якщо члену такої групи вдається позбутися від бідності, його не засуджують, навпаки – навіть хвалять за його працьовитість і ощадливість. Таким чином, релігія впливає на економічну сферу.

По-перше, коли в економічному житті акцентуються такі чесноти особистості і бізнесу, як чесність, гідність, повага до зобов'язань, а релігія успішно прищеплює ці чесноти своїм послідовникам.

По-друге, релігія іноді заохочує споживання – релігійні свята заохочують споживання певних матеріальних речей, навіть якщо це всього лише особливі свічки або спеціальна їжа.

По-третє, підкреслюючи працю людини як «покликання», релігія (особливо протестантизм) піднесла працю, якою б принизливий він не був, і це пов'язано зі зростанням продуктивності праці та доходів.

По-четверте, релігія може виправдати і затвердити конкретні економічні системи та види діяльності.

Два основні підходи щодо аналізу місця політичних і культурних змінних в економічному житті визначені науковим внеском «двох гігантів соціологічної традиції, – за словами Н.Дж. Смелзера, – Карла Маркса і Макса Вебера» [2].

За словами Маркса, найважливіші структури в будь-якому суспільстві будуються навколо економічного виробництва. Релігійна система з політичної, правової та іншими системами утворює «надбудову», яка визначається економічним ладом і робить зворотний вплив на економічний базис. Релігійна система виконує ідеологічну функцію, представляючи інтереси панівних класів в якості загального інтересу і тим самим, захищаючи лад, заснований на експлуатації людини людиною.

Головна ідея Вебера полягала в тому, що економіка – одна з основних умов людського існування, – втілювалася в різних типах господарської діяльності. Вебер не заперечував того, що зміни в економічній системі суспільства змушують змінюватися також і релігійні системи, і що в історії релігія часто виступала в якості консервативної сили.

Наразі існує велика кількість різних релігій, в основу яких покладено певні норми і правила поведінки людини.

Релігії світу розрізняються між собою за віком, поширеністю, впливовістю та складністю. Деякі з них побували в ролі державних, інші

постійно не визнавалися. Одні існують протягом тисячоліть, інші зникли, не встигнувши виникнути.

Релігії конкурують за панування над свідомістю людей. І тим не менше, всі релігії рівноцінні. Всі віросповідання мають однакову цінність і значення для розвитку світової культури, економіки. Список найпоширеніших релігій в світі на 2020 рік наведено у табл. 1 і на рис. 1.

Таблиця 1 – Список найпоширеніших релігій в світі на 2020 рік

Релігія	Віруючі, млн. осіб	Відсоток, %
Християнство	2400	29,81
Іслам	1900	24,60
Атеїсти /Агностики	1200	13,91
Індуїзм	1150	14,28
Буддизм	521	6,47
Китайська народна релігія	394	4,89
Етнічні релігії	300	3,37
Африканські традиційні релігії	100	1,24
Сикхізм	30	0,37
Спіритуалізм	15	0,19
Іудаїзм	14,5	0,18
Бахаї	7,0	0,09
Джайнізм	4,2	0,05
Синтоїзм	4,0	0,05
Каодай	4,0	0,05
Зороастризм	2,6	0,03
Тенріїзм	2,0	0,02
Неоязычество	1,0	0,01
Унітарний універсалізм	0,8	0,01
Растафаріанство	0,6	0,01

Джерело: складено за даними [3]

Аналізуючи дані, наведені у табл. 1 та рис. 1, можна зробити висновок, що найбільш поширеними релігіями 2020 року є християнство, іслам і буддизм.

Релігія є частиною суспільного життя, вона нерозривно пов'язана з багатьма сферами діяльності людини – наукою, суспільством і економікою.

Авторитетне британське видання The Telegraph склало рейтинг країн світу за рівнем релігійності. Рейтинг складений на основі трьох опитувань WIN/Gallup International, проведених в 2008, 2009 і 2015 роках (рис. 2) [5].



Рисунок 1 – Найбільш поширені релігії у світі на 2020 рік

Джерело: складено за даними [3]

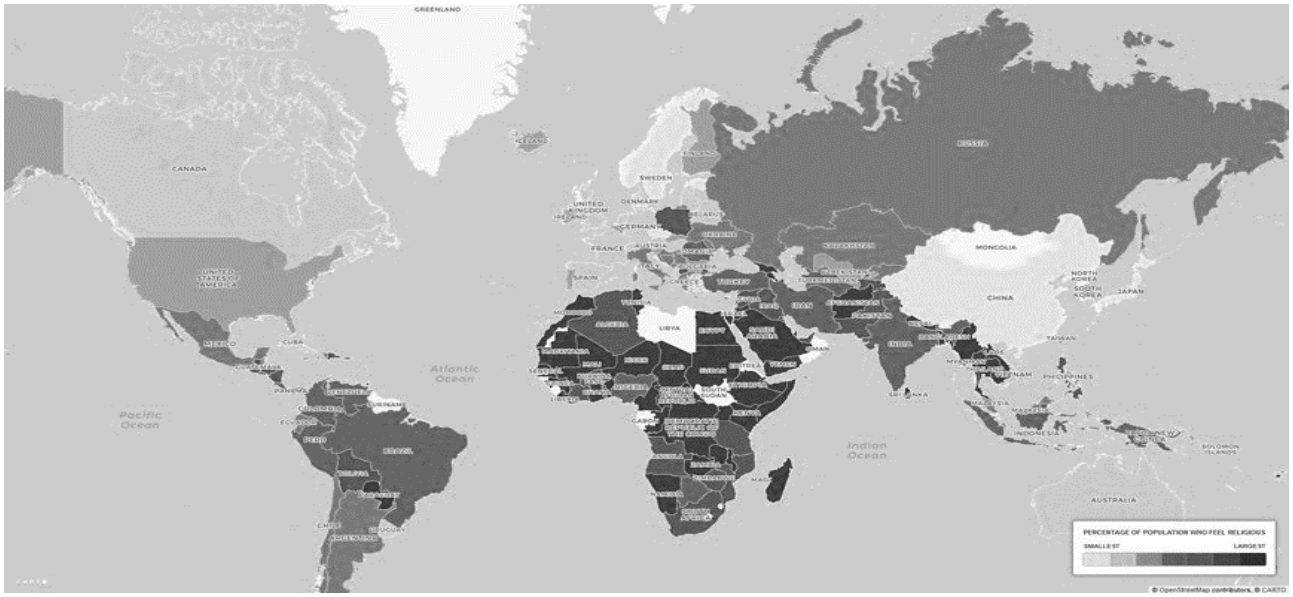
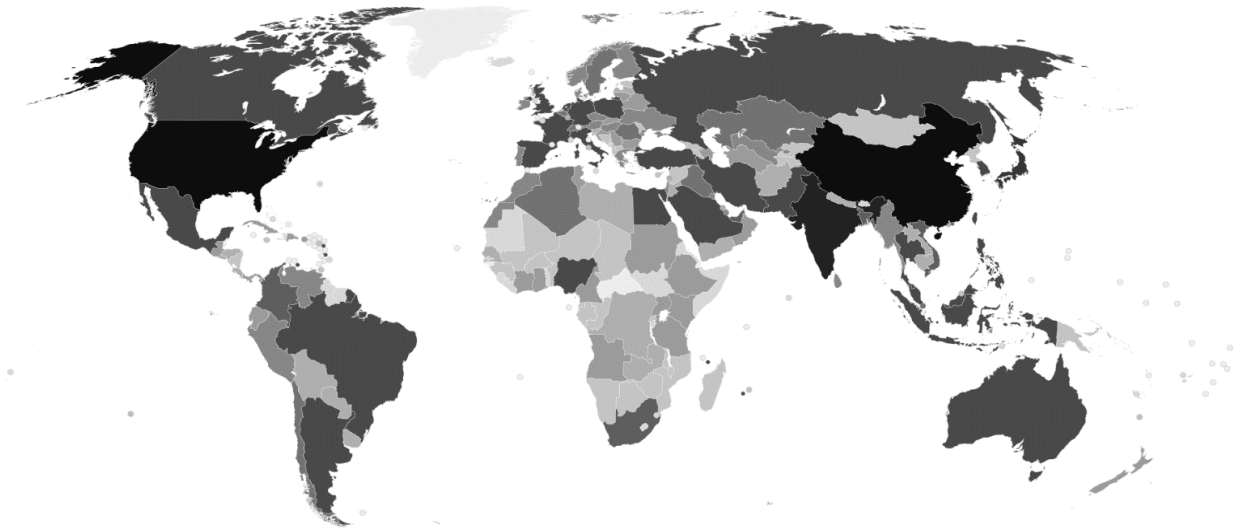


Рисунок 2 – Рейтинг країн за рівнем релігійності

Джерело: складено за даними [6]

Як показує дослідження, найбільш релігійними регіонами є Африка та Близький Схід.

Перед вивченням впливу релігій на дохід населення, необхідно проаналізувати світову тенденцію ВВП в різних країнах (рис. 3).



>$30 трильйонів <$5 більйонів

Рисунок 3 – Карта ВВП світу країн за даними МВФ, 2019 рік

Джерело: складено за даними [7]

Порівнюючи дані рис. 2 і рис. 3, можна зробити такі висновки: чим сильніша віра, тим бідніші люди є наймеш забезпеченими; країни, які менше за всіх обмежують свободу віросповідання (такі як, США, Німеччина, Великобританія та ін.) є найбільш розвиненими і їх рівень ВВП є найбільш високим.

Американський інститут дослідження громадської думки Gallup в кінці 2000-х років порівняв відносну роль релігії більш ніж в сотні країн (респондентам задавали питання, «чи є вона важливою частиною їх повсякденного життя») з ВВП на душу населення [8].

Дослідження підтвердило кореляцію: чим багатша країна, тим менш релігійні її жителі. У країнах з низькими доходами (ВВП на душу населення до $ 2 тисяч) приблизна частка релігійного населення – близько 95 %. У більш процвітаючої групі (від $ 12 тисяч до $ 25 тисяч) набагато нижче – близько 70 %. Серед найбагатших країн (понад $ 25 тисяч) – вона становить менше половини.

У десятку найбільш релігійних, за версією Gallup, увійшли країни з ВВП на душу населення менше $ 5 тисяч (Нігер, Бурунді). Для порівняння – в Великобританії (близько $ 40 тисяч на душу населення) важливість релігії визнали лише 27 % респондентів, в Японії (близько $ 39 тисяч) – 24 %.

Але залежність виявлялася далеко не завжди. У США, однією з найбільших економік (близько $ 60 тисяч на людину), рівень релігійності виявився досить високим – 65 %. Ще вище – в багатих країнах Перської затоки. У Росії (ВВП на душу населення – близько $ 11 тисяч) – навпаки, досить низьким, близько 35 %. Автори визнали, що могли зіграти роль і інші причини, у разі Росії – придушення релігії в радянський період.

Автори нового дослідження пішли іншим шляхом. Вони спробували з'ясувати, що все-таки відбувається раніше – секуляризація або зростання економіки. Довести їх залежність складно, простежити їх послідовність – цілком можливо. Для цього взяли результати Всесвітнього та Європейського огляду цінностей – масштабних опитувань, що проводилися протягом декількох десятків років більш ніж в сотні країн. Для оцінки економічного зростання – ВВП на душу населення. Автори визнали, що це спрощений показник, у порівнянні, наприклад, з індексом людського розвитку, але для періоду дослідження – XX століття – більш складні дані є не для всіх країн.

Всесвітній огляд цінностей – у тому числі, з питань релігії (учасників запитували, наприклад, про ставлення до Бога і відвідуванні церкви), – проводився лише з початку 1990-х років. Для більш масштабної моделі – процесу секуляризації протягом сотні років, – не вистачало інформації. Але автори, припускаючи, що релігійні переконання закладаються на ранньому етапі життя, зробили поправку на вік респондентів, щоб отримати додаткові дані. «Щоб дізнатися, наскільки релігійної була країна в 1950 році, – міркують вони, – можна подивитися, наскільки релігійні люди, які пережили дорослішання в той час».

У результаті, модель, в якій використовували дані за сотню років, підтвердила наявність кореляції. Розвиток світського суспільства в ній передує економічному зростанню, а не навпаки. Автори навіть розрахували, що підвищення «індикатора секуляризації» співвідноситься з пропорційним зростанням ВВП на душу населення – наприклад, на $1 тис через десять років, $ 2,8 тисячі – через 20 років, $ 5 тисяч – через 30 років.

Отож, найбільший позитивний вплив на економіку надають християнські концесії, особливо, протестантство. Протестантські країни більш схильні до стрімкого і високого розвитку економіки, ніж католицькі, особливо в західній півкулі.

Іслам сильно відстає від західних релігій практично у всіх аспектах. Показники мусульманського світу демонструють сильну протидію розвитку економіки.

Індуїзм показує кращі результати після протестантського світу з розвитку держав через потужний впливу британських політичних інститутів, що зміцнилися за часів колонізації.

Буддизм не володіє значною силою, яка підштовхувала до розвитку економіки. До країн, половина населення якого сповідує буддизм, відносяться Таїланд, М'янма, Шрі Ланка, Камбоджа, Лаос, Монголія і Бутан.

На закінчення слід зазначити, що певні релігійні цінності і установи можуть сприяти як розвитку, так і занепаду економічної системи [9]. Якщо релігійна етика орієнтує на працьовитість, старанність, самообмеження і скромний спосіб життя, служіння «справі», а не на задоволення власних потреб, то вона може сприяти примноженню багатств. У сучасному світі значення релігійної системи в економіці розвинутого типу досить помірковане.

Перелік джерел посилання

1. Інформаційний ресурс Української Греко-Католицької Церкви. URL: http://news.ugcc.ua/bible-quote/%D0%9C%D1%82%204:25-5:13. (дата звернення 05.10.2020).

2. Литература для студентов. Религия и общество. Социология и религия. URL: https://libsib.ru/sotsiologiya-religii/religiya-i-obschestvo/religiya-i-ekonomika. (дата звернення 05.10.2020).

3. Тюлягин. Информация с сайта. URL: https://tyulyagin.ru/ratings/samye-rasprostranennye-religii-v-mire.html (дата звернення 05.10.2020).

4. Тюлягин. Информация с сайта. URL: https://tyulyagin.ru/ratings/samye-rasprostranennye-religii-v-mire.html. (дата звернення 05.10.2020).

5. Сайт Nonews. URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/relgiousness. (дата звернення 05.10.2020).

6. The telegraph. URL: https://www.telegraph.co.uk/travel/maps-and-graphics/maps-that-will-change-the-way-you-see-the-world/. (дата звернення 07.10.2020).

7. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. Список країн за ВВП (ПКС). URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD_%D0%B7%D0%B0_%D0%92%D0%92%D0%9F_(%D0%9F%D0%9A%D0%A1)#/media/%D0%A4%D0%B0%D0%B9%D0%BB:GDP_(PPP)_of_Countries.svg. (дата звернення 05.10.2020).

8. Сайт Юрия Алаева «Время и деньги». URL: https://www.e-vid.ru/ekonomika/310718/kak-religiya-vliyaet-na-ekonomiku. (дата звернення 07.11.2020).

9. Литература для студентов. Религия и общество. Социология и религия. URL: https://libsib.ru/sotsiologiya-religii/religiya-i-obschestvo/religiya-i-ekonomika. (дата звернення 07.11.2020).

Степанова О. В.,
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

МЕТОДИКА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розвиток світової економіки, інтеграційні та глобалізаційні процеси, які впливають на розвиток вітчизняної економіки, потребує інтенсивного пошуку виходу із ситуації, яка склалася в Україні. Проблема полягає у визначенні шляхів підвищення ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності за рахунок розробки державної і регіональної політики, яка дає можливість використовувати наявний науково-технічний потенціал і сконцентрувати ресурси та зусилля на пріоритетних напрямках розвитку. Важливим чинником сталого розвитку України є підвищення ефективності функціонування всіх ланок господарства. Світовий досвід свідчить про існування значних диспропорційних умов розвитку держави, регіонів і підприємств. Нерівномірність розвитку спостерігається в економічному, соціальному та інших напрямках. Це свідчить про те, що існуючі можливості розвитку використовуються не повною мірою. Основними факторами розвитку країни мають стати експорт, інвестиційний та інноваційний розвиток. Розвиток економіки України визначається її місцем у сьогоднішньому глобальному світі та відповідним світовим розподілом праці. В Україні частка експорту у структурі ВВП перевищує 56 відсотків, тобто Україна значною мірою залежить від зовнішньої кон'юнктури. Регіональний розвиток має стати новим викликом і альтернативою глобалізації. Регіональний розвиток означає процес економічних, гуманітарних та інших позитивних змін у регіонах. Актуальність дослідження рівня розвитку регіонів випливає із складності сучасних процесів економічного, соціального та екологічного розвитку регіонів України. Метою

статті є розробка науково-методичних рекомендацій оцінки розвитку регіонів на основі запропонованої моделі інтегральної оцінки. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення таких задач:

– аналіз теоретичних засад розвитку регіонів;
– аналіз показників, які оцінюють рівень розвитку регіонів;
– аналіз методів оцінки розвитку регіонів;
– розробка моделі інтегрального показника розвитку регіонів на основі програмно-цільового підходу та теорії корисності.

У роботі використані методи аналізу, системний і програмно-цільові методи, теорія графів, математико-статистичні методи експертних оцінок, теорія корисності.

Функціонування і розвиток суспільства здійснюється на певних засадах, в основі яких лежать такі основні закони організації: композиції, пропорційності, закон найменших, закон синергії, адаптації та інші. Свідома реалізація законів організації призводить до підвищення ефективності розвитку країни і регіонів. Виникає потреба у створенні оптимальних пропорцій функціонування і сталого розвитку регіонів і країни в цілому. Існує проблема удосконалення методичного забезпечення щодо оцінки сталого пропорційного розвитку регіонів, яке б дозволило здійснити не лише комплексну оцінку у часі та створити додаткові можливості для визначення напряму розвитку регіонів. Не існує єдиного методичного підходу до оцінки розвитку регіонів. Проблема нерівномірності регіонального розвитку відзначається у багатьох вітчизняних і зарубіжних наукових дослідженнях. У методиках оцінки диспропорційного розвитку регіонів використовували так звані класичні статистико-математичні методи: метод масштабування, метод «світлофора», метод «крапка за крапкою», метод середнього відхилення та метод стандартних варіацій [1]. У роботі [2] пропонується проводити розрахунок коефіцієнта диспропорцій як відношення інтегрального показника розвитку регіону в деякий період часу до максимального значення показника. У багатьох роботах оцінка диспропорційності здійснюється за допомогою розмаху варіації за кожним з таких показників: рівень доходів населення, стан ринку праці та інвестиційна

діяльність. Якщо економічний розвиток регіонів вченими та практиками часто характеризується одним показником – валовим регіональним продуктом (ВРП) на одну особу, то соціальний розвиток – декількома, а саме: доходи населення на одну особу, коефіцієнт безробіття, коефіцієнт міграції. Методику оцінки рівня диспропорційності розвитку регіонів за трьома напрямками (економічним, соціальним та екологічним), які містять по п'ять показників, запропоновано у роботах [1, 3]. Розрахунок інтегрального показника за кожним напрямком здійснюється за формулою:

$$X_{e,s,p} = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i}{N}, \qquad (1)$$

де $X_{e,s,p}$ – інтегральний показник за e – економічним напрямком, s – соціальним напрямком, p – екологічним (природним) напрямком;

$\sum_{i=1}^{n} X_i$ – сума показників за напрямком;

N – кількість показників.

Незважаючи на велику кількість досліджень та значні науково- практичні результати, на сьогодні лишається ряд не вирішених питань у сфері розвитку регіонів України, які потребують подальших досліджень. Аналіз публікацій показав, що багато вчених займалися дослідженням диспропорційного розвитку країни, галузей, регіонів. Відомо, що диспропорції є наслідком недотримання закону пропорційності. Набуває актуальності саме проблема оцінки сталого пропорційного розвитку регіонів, удосконалення методичного забезпечення проведення дослідження. Додаткові труднощі в процесі проведення дослідження розвитку регіонів виникають через відсутність чіткої єдиної системи показників, які характеризують рівень розвитку регіонів.

На наш погляд, дослідження розвитку регіонів необхідно проводити з позиції системного і програмно-цільового підходу, який передбачає створення, організацію та управління системою його складових для досягнення

стратегічних, тактичних і оперативних цілей. Виходячи із загальної теорії управління, регіони слід розглядати як об’єкт управління, керуючи яким можна забезпечувати досягнення цілей регіону. Система управління регіонами має будуватися з урахуванням функцій управління. На етапі планування передбачається визначення цілей, до яких прагне система, а також якого кінцевого стану вона має досягти. На етапі аналізу і контролю необхідно проводити порівняння реального стану системи з бажаною кінцевою величиною, яку система має досягти, проаналізувати причини відхилення і визначити шляхи його усунення.

Діяльність регіонів не можна звести до реалізації будь-якої однієї цілі. Досягнення сукупності цілей дає змогу забезпечити сталий пропорційний розвиток регіону. Ціль має конкретизуватися у реальні завдання за допомогою критеріїв-показників ефективності її досягнення. Множина критеріїв формується внаслідок дослідження, яке спрямоване на виявлення системи показників, що впливають на досягнення поставлених цілей. Критерії можуть бути як кількісними, так і якісними. Для дослідження розвитку регіонів необхідно сформувати єдину систему показників, що входять до номенклатури офіційних даних або розраховуються на їх основі. Під час формулювання цілей необхідно прагнути до повноти сукупності цілей, але водночас не обтяжувати дослідження множиною дрібних підцілей, які не привнесуть нічого важливого у вирішення проблеми. Необхідно чітко визначити цілі для кожного рівня управління, які спрямовані на досягнення головної цілі. Програмно-цільовий метод заснований на формуванні головних цілей, їх розподілі на підцілі більш дрібного характеру і виявленні ресурсів, які необхідні для їх досягнення. Закон композиції відображає необхідність погоджування цілей, оскільки вони мають бути спрямовані на підтримку головної цілі більш загального характеру.

Головним методом цільового управління є система під назвою «дерево цілей». У теорії графів дерево цілей являє собою лінійний, орієнтований граф (або сітка), що складається із вершин (вузлів), які зв’язані між собою за допомогою дуг (ребер). Вершини є цілі, а дуги – зв’язки між ними. Дерево

цілей не містить циклів, тобто між будь-якими двома вершинами є тільки один ланцюг, який їх зв’язує. Процес побудови дерева цілей передбачає проведення якісного і кількісного аналізу, внаслідок якого проводиться відбір і ранжування цілей. У процесі вирішення економічних задач важливу роль має моделювання. Існує достатньо різноманітний математичний апарат, який використовується для моделювання реальних процесів (лінійне і нелінійне програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор, балансові методи, теорія графів тощо). При цьому слід зазначити, що майже весь математичний апарат дослідження операцій дає можливість проводити оптимізацію на основі одного скалярного критерію. Більшість же практичних задач мають не один, а декілька критеріїв ефективності. Для правильного вибору оптимального рішення мають бути враховані всі критерії. У дослідженні операцій такі задачі називають векторними або багатокритеріальними. Особливістю задач оптимізації такого типу є те, що якість рішень оцінюється за допомогою декількох критеріїв, які утворюють векторний критерій, і умови оптимальності рішень визначаються на основі цього вектора. Задача оцінки рівня розвитку регіонів є багатокритеріальною. Для вирішення цієї задачі необхідно виконати декілька процедур:

– сформулювати глобальний критерій;

– сформулювати локальні критерії (показники) для оцінки досягнення підцілей;

– розглянути розмірність показників і, за необхідності, привести їх до однієї розмірності;

– встановити пріоритет критеріїв.

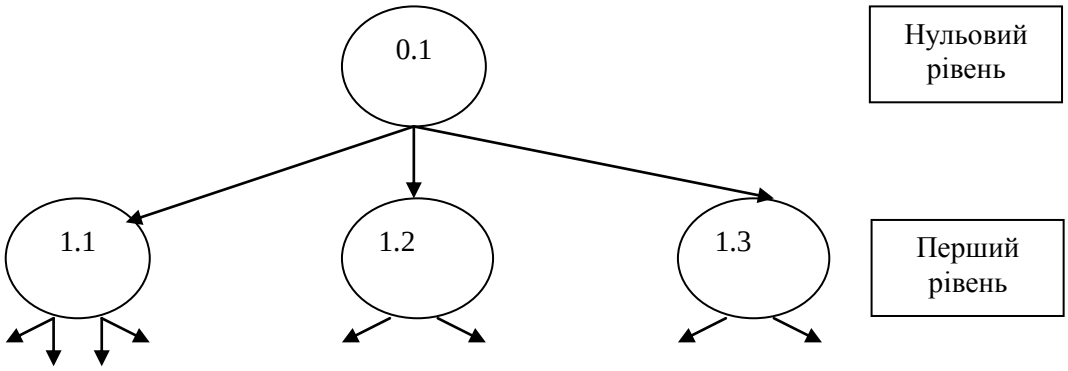
Для визначення критеріїв-показників оцінки рівня розвитку регіонів був використаний метод анкетного опитування експертів. Оцінку рівня розвитку регіонів слід проводити за трьома напрямками, а саме, економічним, соціальним та екологічним. Для вирішення цього завдання була складена таблиця 1, на основі якої побудовано дерево цілей.

Таблиця 1 – Основні цілі та показники для досягнення сталого розвитку регіону

Найменування цілі	Рівень дерева цілей
Досягнення сталого пропорційного розвитку регіону	**0**
Досягнення сталого пропорційного розвитку економіки регіону	**1**
Підвищення ефективності виробництва	**2**
Виробництво валової продукції промисловості на 1 особу	3
Виробництво валової продукції сільського господарства на 1 особу	3
Обсяг реалізованої продукції на 1 особу	3
Розширення зовнішньоекономічної діяльності	**2**
Прямі іноземні інвестиції на 1 особу	3
Загальні обсяги експорту товарів і послуг	3
Загальні обсяги імпорту товарів і послуг	3
Удосконалення транспортної інфраструктури	**2**
Вантажообіг за усіма видами транспорту	3
Пасажирообігза усіма видами транспорту	3
Щільність автомобільних доріг з твердим покриттям	3
Щільність залізничних колій загального користування	3
Зростання інноваційно-інвестиційної діяльності	**2**
Кількість інноваційно-активних підприємств	3
Обсяг інноваційної продукції	3
Кількість вищих навчальних закладів IV рівня акредитації	3
Досягнення сталого пропорційного розвитку соціальної сфери регіону	**1**
Ефективне використання трудового потенціалу регіону	**2**
Економічне активне населення у віці 15 – 70 років	3
Зайнятість населення у віці 15 – 70 років	3
Рівень зареєстрованого безробіття	3
Збільшення гуманітарної складової регіонального розвитку	**2**
Середньомісячна заробітна плата	3
Чисельність лікарів на 1000 населення	3
Забезпечення населення власним житлом	3
Забезпечення населення місцями у дитячих садочках	3
Підвищення рівня екологічної безпеки регіону	**1**
Підвищення рівня теоретичних досліджень з охорони природи	**2**
Кількість науково-дослідних організацій, які досліджують питання екологічного стану регіону	3
Кількість наукових співробітників у дослідницьких організаціях	3
Підвищення рівня практичних заходів з екологічної безпеки регіону	**2**
Потужність очисних споруд	3
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря	3
Утилізація відходів у розрахунку на1 особу	3

Джерело: *складено автором на підставі* [3].

Для більшої наочності покажемо окремі фрагменти дерева цілей. На рисунку 1 показано фрагмент дерева цілей досягнення сталого пропорційного розвитку регіону.

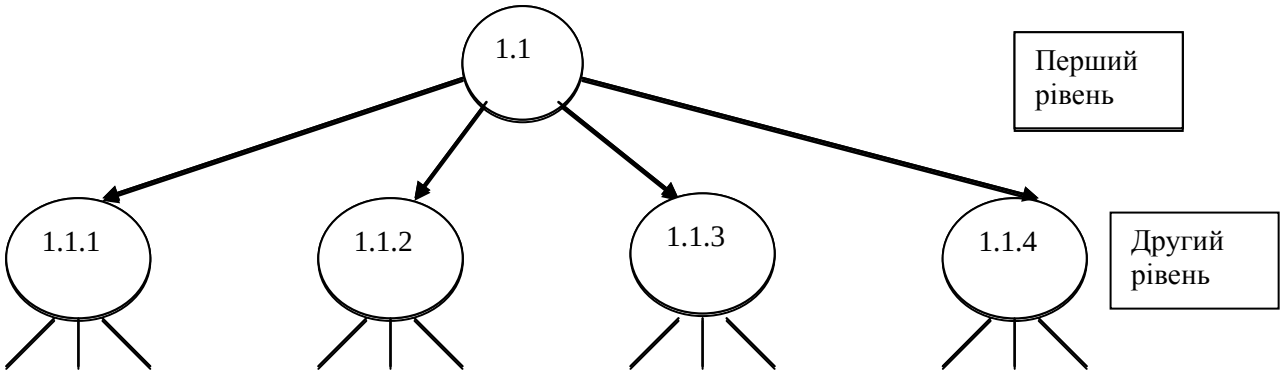


01 – досягнення сталого пропорційного розвитку регіону
1.1 – досягнення сталого пропорційного розвитку економіки регіону
1.2 – досягнення сталого пропорційного розвитку соціальної сфери
1.3 – підвищення рівня екологічної безпеки

Рисунок 1 – Дерево цілей досягнення сталого пропорційного розвитку регіону (фрагмент)

Джерело: *складено автором*

Кожна з цілей першого рівня дерева цілей може бути поділена на підцілі нижчого рівня – тобто другого рівня. Цілі, які належать до другого рівня покажемо окремо за напрямками. На рисунку 2 показано фрагмент дерева цілей досягнення сталого пропорційного розвитку регіону (економіки регіону).

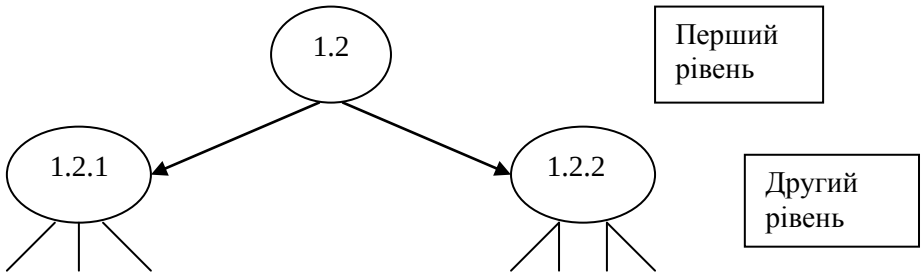


1.1 – досягнення сталого пропорційного розвитку економіки регіону
1.1.1 – підвищення ефективності виробництва
1.1.2 – розширення зовнішньоекономічної діяльності
1.2.3 – удосконалення транспортної інфраструктури
1.2.4 – зростання інноваційно-інвестиційної діяльності

Рисунок 2 – Дерево цілей досягнення сталого пропорційного розвитку економіки регіону (фрагмент)

Джерело: *складено автором*

На рисунку 3 показано фрагмент дерева цілей досягнення сталого пропорційного розвитку регіону (соціальної сфери).

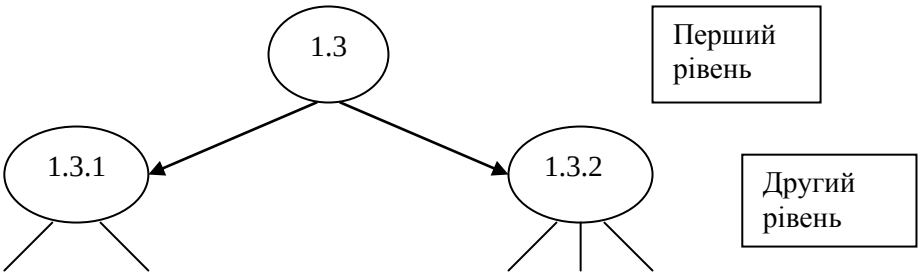


1.2 – досягнення сталого пропорційного розвитку соціальної сфери регіону
1.2.1 – ефективне використання трудового потенціалу регіону
1.2.2 – збільшення гуманітарної складової регіонального розвитку

Рисунок 3 – Дерево цілей досягнення сталого пропорційного розвитку соціальної сфери регіону (фрагмент)

Джерело: *складено автором*

На рисунку 4 показано фрагмент дерева цілей досягнення сталого пропорційного розвитку регіону (екологічної безпеки).



1.3 – підвищення рівня екологічної безпеки регіону
1.3.1 – підвищення рівня теоретичних досліджень з охорони природи
1.3.2 – підвищення рівня практичних заходів з екологічної безпеки регіону

Рисунок 4 – Дерево цілей підвищення рівня екологічної безпеки регіону (фрагмент)

Джерело: *складено автором*

На третьому рівні дерева цілей знаходяться показники-критерії (див. табл. 1), від значення яких залежить ступінь досягнення основної цілі, а саме,

досягнення сталого пропорційного розвитку регіону. Дані за запропонованими показниками наводяться в офіційних документах, зокрема офіційні дані Держстату та ін. Показникам-критеріям відповідають свої розмірності, що визначаються їх природою, і ці розмірності не збігаються. Звідси виникає задача приведення їх до однієї розмірності або до безрозмірного вигляду, що досягається шляхом нормалізації критеріїв. Як критерій оптимальності досягнення цілі під час дослідження розвитку регіонів пропонується використати функцію корисності. Існують різні функції багатокритеріальної корисності: адитивна, мультиплікативна, максимінна. Відомо, що кожному принципу цілеутворення (сполучний, кон'юнктивний, диз'юнктивний) відповідає особливий тип функції багатокритеріальної корисності. Сполучному принципу відповідає адитивна функція корисності, кон'юнктивному принципу – мультиплікативна, диз'юнктивному принципу – максимінна функція. Аналіз показав, що чим вище міра досягнення підцілей, тим вище міра досягнення основної мети. У нашому випадку це досягнення сталого пропорційного розвитку регіону. Виходячи з вищесказаного, для інтегральної оцінки розвитку регіонів (нульовий рівень дерева цілей), використовуємо адитивну функцію корисності, яка має такий вигляд:

$$U(x_j) = \sum_{j=1}^{s} \lambda_s \times U^s(x_j), \qquad (2)$$

де $U(x_j)$ – функція корисності для оцінки досягнення сталого пропорційного розвитку регіону;

$U^s(x_j)$ – функція корисності для оцінки досягнення сталого пропорційного розвитку s-го напрямку (економічного, соціального, екологічного – перший рівень дерева цілей);

λ_s – коефіцієнт вагомості s-го напрямку;

s – кількість напрямків.

Функції корисності для визначення досягнення цілей першого рівня дерева цілей розраховуються на базі функцій корисності досягнення цілей другого рівня дерева цілей та їх коефіцієнтів вагомості. Функції корисності для визначення досягнення цілей другого рівня дерева цілей розраховуються на базі нормованих показників третього рівня дерева цілей та їх коефіцієнтів вагомості. Таким чином, визначення оцінки розвитку регіонів України пропонується починати з розрахунків показників нижчого рівня дерева цілей (у даному випадку третього рівня) і поетапно рухатися по дереву цілей вгору.

У запропонованій методиці з використанням системного та програмно-цільового підходів побудовано дерево цілей, на базі якого сформована багатокритеріальна функція корисності. Тобто, як інтегральний показник використана адитивна функція корисності. Оцінка розвитку регіонів інтегральним показником забезпечує цілісність і комплексність результатів, можливість проведення оцінки у динаміці, доступність сформованої системи показників, які входять до номенклатури офіційних статистичних даних або розраховуються на їх основі. Практичне використання цієї методики дозволяє оцінювати і проводити моніторинг результатів розвитку регіонів, порівнювати між собою ряд регіонів, а також визначати шляхи ефективного розвитку регіону.

Перелік джерел посилання

1. Науменко Ж. Г. Методика оцінки міжрегіонального диспропорційного розвитку. *Економіка: реалії часу. Науковий електронний журнал.* 2015. № 4(20). С.33- 40. URL: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html. pdf.

2. Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Трунова Т. Н., Смирнова А. Ю. Оценка и анализ неравномерности развития регионов Украины. *Актуальные проблемы экономики.* 2009. №8. С. 162-168.

3. Бевз І. А. Наукові підходи до оцінки міжрегіональної диспропорційності економічного розвитку. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. 2014. №5. С.1-8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=8&w.

Шейко І. А.
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Курденко О. В.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку процеси глобалізації присутні у економічному, соціальному житті будь-якої країни світу. Глобалізація зачіпає практично всі сфери суспільного життя. Глобальна інтеграція несе значні блага: переваги міжнародного поділу праці, ефекти масштабу та швидке розповсюдження нововведень у різних країнах. Їй притаманні також «плюси» зовнішньоекономічного характеру, такі як свобода вибору, що обумовлена міжнародним рухом товарів, капіталу та робочої сили, свобода мислення, що тісно пов’язана з міжнародним рухом ідей [1]. Але зростаючий добробут та інтеграція окремих країн можуть навіть збільшити політичну нестабільність, оскільки ведуть до значної економічної залежності інших країн, що породжує відчуття небезпеки. Критики глобалізації часто пов’язують глобалізацію з розповсюдженням бідності. Також вони впевнені, що глобалізація руйнує самобутність культури та погіршує стан навколишнього середовища [2].

Питанням глобальних викликів, визначенню ролі і місця України в глобалізаційному світі останнім часом присвячується зростаюча кількість наукових публікацій. Дослідженню зазначеної проблематики присвятили свої праці такі українські та іноземні вчені, як В. Базилевич, З. Бжезінський, А. Гальчинський, Н. Гражевська, Б. Губський, В. Іноземцев, Е. Кочетов,

І. Кириленко, Д. Лук'яненко, А. Неклесса, В. Новицький, Ю. Пахомов, М. Портер, Р. Робертсон, В. Сіденко, С. Соколенко, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, А. Чухно та ін.. Втім, ґрунтовних досліджень щодо інструментаріїв оцінки рівня глобалізації країни, перспектив інтеграційних процесів в умовах пандемії явно недостатньо. Ці фактори й обумовили вибір теми дослідження. Метою статті є аналіз існуючого інструментарію для оцінки рівня глобалізації, оцінка перспектив поліпшення рівня глобалізації в України з позиції рейтингів глобалізації а також систематизація основних загроз та можливостей подальшого розвитку глобалізаційних процесів в Україні.

Є чималі розходження у термінах глобалізації. З погляду етимології «глобальний» (від англ. global – глобальний, всеосяжний) – це такий, що охоплює увесь світ та всі аспекти його життя. Результат глобалізації знаходить прояв у більшій кількості країн у світовому економічному просторі, політичних, фінансових, міжнародних відносинах.

Дж. Стігліц вважає, що глобалізація – це «...тісніша інтеграція держав і народів світу, спричинена величезним зниженням цін транспортування і комунікації та зламом штучних перепон потокам товарів, послуг, капіталу, знань і (меншою мірою) людей через кордони.» [13, с. 32]. М. Інтриллігейтор трактує глобалізацію як значне розширення світової торгівлі й усіх видів обміну в міжнародній економіці при явній тенденції до більшої відкритості, інтегрованості й відсутності кордонів [4].

М. Кастельс так описує глобальну економіку – «...це 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.» [5, с. 452-458].

Швейцарський Економічний Інститут (KOF), розробник індексу глобалізації, визначає її як процес створення взаємозв’язків між суб’єктами, що належать до різних держав та континентів, що виражені у різноманітності потоків товарів, людей, інформації, ідей, капіталу. Глобалізація – це процес,

який об'єднує економіки, культури, технології та управління, і виробляє складні взаємовідносини та взаємозалежність між країнами [6, 7].

Але глобалізація має і негативні наслідки. Глобалізація розділяє світ на два табори: країни, які виграють від цього процесу, та країни, які програють. Чим менше розвинута країна, тим менше вона виграє від глобалізації. У країнах, котрі адаптуються до неї, зростає стабільність та добробут. Однак окремі держави повинні боротися за те, щоб зберегти своє місце на світовому ринку. Глобалізація породжує незадоволення багатьох країн світу та їх груп, які бажають приєднатися до глобальної економіки, але ще не є її частиною. Глобалізація обмежує можливості урядів окремих країн самостійно розв'язувати проблеми, які стосуються їх національних територій. Хоча, в цілому, зростаюча взаємозалежність несе в собі певні переваги, вона створює і нові загрози та підвищує уразливість країн.

На основі узагальнення теоретичних підходів до основних переваг та загроз глобалізації, що представлені у працях [1-4, 8-10], авторами виділено основні з них (таблиця 1).

Таблиця 1 – Переваги та загрози активізації глобалізаційних процесів для окремих країн

Переваги глобалізації	**Загрози та ризики**
Прискорення науково-технічного прогресу	Поширення економічних та фінансових криз
Переваги міжнародного поділу праці, ефекти масштабу та швидке розповсюдження нововведень	Абсолютизація економічної і політичної влади нових глобальних монопольних корпорацій
Активізація інвестиційної діяльності та створення нових робочих місць	Фрагментація світу, що відбувається через цивілізаційні відмінності, які базуються на культурній диференціації
Свобода вибору, що обумовлена міжнародним рухом товарів, капіталу та робочої сили та свобода мислення, що тісно пов'язана з міжнародним рухом ідей	Еміграція працездатного населення та міграція населення, що потребує допомоги/навчання
	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку з боку транснаціональних корпорацій
	«Розмивання» національної ідентичності
	Збільшується різниця між країнами за рівнем доходів

Джерело: складено авторами на основі узагальнення [3, 4]

Якщо оцінювати рівень глобалізації окремих країн, то різними агенціями створені багато індексів, що оцінюють інтенсивність глобалізаційних процесів на рівні окремих країн. Для оцінки рівня глобалізації використовуються існуючі рейтинги, кожен з яких базується на власній системі показників. Найбільшого поширення та широкого застосування набули такі індекси як індекс Швейцарського Економічного Інституту (KOF) [6, 7], Маасрихтський індекс глобалізації (MGI) [11].

Маасрихтський індекс глобалізації (MGI) [11] базується на розрахунку за 11-ма показниками, що характеризують рівень політичної, економічної, соціальної/культурної, технологічної, екологічної глобалізації. Відповідно до останнього рейтингу, що був складений у 2018 р., позиція України – на 38 місці (у минулому рейтингу – 35-та позиція). Лідирують Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Велика Британія, Австрія. Якщо брати до уваги позиції країн Східної Європи, то Республіка Польща розташувалася на 28 місці, Угорщина – на 22 місці, Словаччина – на 26 місці, Румунія опинилася на 49 позиції [11].

На даний момент найбільш розповсюдженим та більш цитованим є індекс KOF, що охоплює період 1970 по 2018 рр., з розрахунком 42 параметрів для 209 країн світу (версія 2018 р). Індекс глобалізації KOF визначає економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації (рисунок 1).

Економічна глобалізація відображає потоки товарів, послуг, капіталу та інформації, що супроводжує такий обмін. В економічній глобалізації виділяють окремо торгівельну та фінансову складову. Соціальна глобалізація (інформаційна, культурна та міжособистісна складові) містить поширення думок, інформації, ідей, вражень. Політична глобалізація характеризується поширенням політики уряду на інші країни, створенням наднаціональних органів влади. Розрахунок індексу глобалізації (KOF) Швейцарський Економічний Інститут проводить останні сорок років.

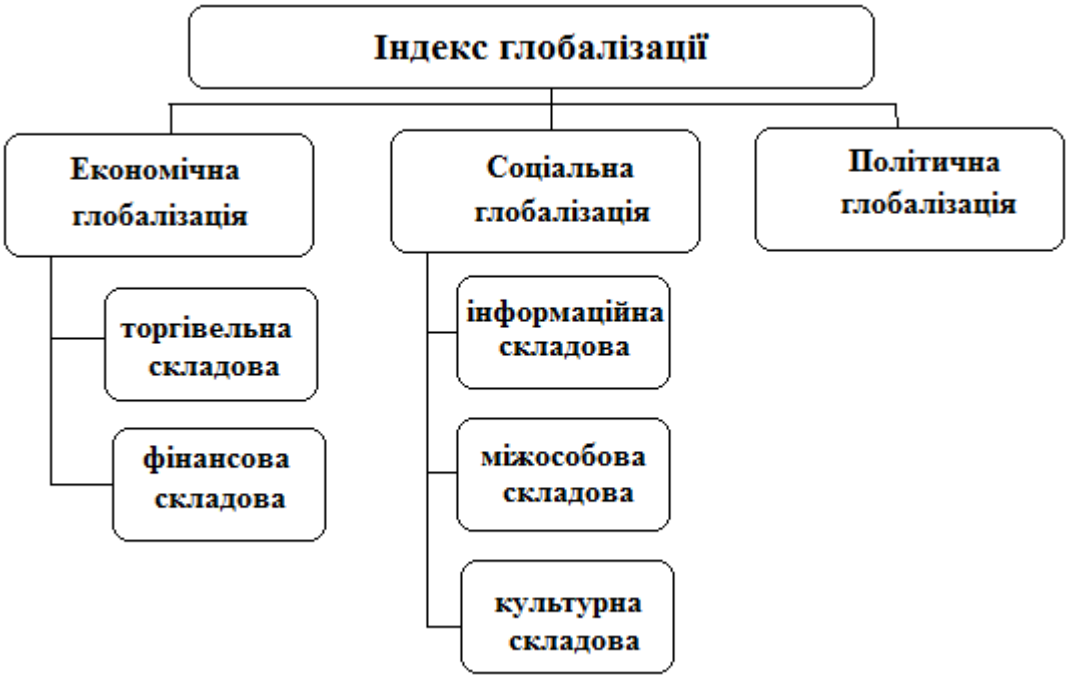


Рисунок 1 – Структура індексу глобалізації Швейцарського Економічного Інституту KOF

Джерело: складено авторами на основі [6]

Крім поділу на економічну, соціальну та політичну суб-індекси, також існує поділ на показники-дії (де-факто) та показники-політики (де-юре): показники-дії характеризують інтенсивність фактичних потоків (експорт/імпорт, міжнародні інвестиції, міграція та туризм, обмін інформацією), а показники-політики оцінюють працездатність інструментів та механізмів глобалізації: законодавство, оподаткування, торгівельні обмеження, тощо.

Якщо оцінювати останній рейтинг, рівень глобалізації трохи зріс у 2018 році (середній світовий рейтинг). Лідерами загального індексу глобалізації стали Швейцарія, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Велика Британія. Лідери економічної глобалізації – Сінгапур, Нідерланди, Бельгія; соціальної – Люксембург, Монако та Норвегія. Рейтинг політичної глобалізації очолюють Італія, Франція та Германія [7].

Позиція України та деяких аналізованих країн у поточному рейтингу (на основі даних 2018 р. [7]) з розбиттям на загальний індекс, індекс де-факто та індекс де-юре а також суб-індекси економічної, соціальної та політичної глобалізації представлена у таблиці 2.

Таблиця 2 – Позиції аналізованих країн у загальному рейтингу рівня глобалізації за 2018 р. (побудовано авторами на основі даних [7])

Країна	Загальний індекс глобалізації		Індекс глобалізації де-юре		Індекс глобалізації де-факто	
	Позиція у рейтингу	Бал	Позиція у рейтингу	Бал	Позиція у рейтингу	Бал
Україна	45	74,83	57	73,15	34	76,51
Польща	29	81,33	22	86,25	36	76,4
Словакія	19	83,72	14	88,60	26	78,84
Румунія	33	79,74	21	87,05	45	72,66
Угорщина	14	84,98	23	86,1	14	83,86
Економічна глобалізація						
Україна	72	64,97	110	49,47	23	80,46
Польща	38	73,53	32	78,92	78	68,1
Словакія	15	83,07	8	87,04	30	79,1
Румунія	45	71,03	25	82,26	109	59,79
Угорщина	18	82,69	26	82,21	16	83,16
Соціальна глобалізація						
Україна	90	70,29	79	76,47	97	64,10
Польща	57	78,85	46	84,23	64	73,47
Словакія	36	82,9	18	87,94	50	77,86
Румунія	62	76,94	51	83,37	73	71,12
Угорщина	49	80,39	59	81,87	44	78,91
Політична глобалізація						
Україна	30	89,24	25	93,52	39	84,96
Польща	23	91,61	16	95,58	33	87,63
Словакія	43	85,19	35	90,82	50	79,57
Румунія	25	91,11	18	95,16	35	87,07
Угорщина	20	91,85	23	94,22	25	89,49

Загальний індекс глобалізації України відстає від показника східноєвропейських аналізованих країн, в основному за рахунок відставання в економічній та соціальній глобалізації.

Економічна глобалізація вивела країну на 72 позицію у світовому рейтингу (у 2015 р. – 89 місце). За показником де-факто економічної глобалізації Україна займає 23-те місце (у 2015 – 26), випереджаючи Германію, Польщу, Чехію, Словаччину та Литву. Ця висока позиція свідчить про те, що в

Україні досить високі значення показників зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, у процентному відношенні до ВВП країни. Проте за показником де-юре країна опинилася лише на 110 місці (у 2015 р. – 120-а позиція), що і визначило низький рейтинг. Це свідчить про те, що досі в країні не створений законодавчий правовий механізм сприяння інвестуванню в країну та активізації зовнішньої торгівлі. Таким чином, відсутність механізмів сприяння економічній глобалізації на законодавчому, інституціональному рівнях створює перешкоди для реальних економічних процесів глобалізації, що мають відображення у обсягах міжнародної торгівлі, інвестуванні, тощо.

За рівнем соціальної глобалізації Україна опинилася на 99-му місці у світі (показник де-факто – 97-ма позиція, де-юре – 79 місце у рейтингу) [7]. Тут відсутність механізмів сприянню інформаційної, міжособистісної та культурної глобалізації (глобалізація де-юре), разом із низьким рівнем реальних процесів глобалізації у суспільстві (комунікації, ділове спілкування та ділові зв'язки, міжнародний туризм та міграція) перешкоджають зростанню глобалізаційних процесів у соціальній сфері країни, хоча індекс соціальної глобалізації значно підріс, особливо щодо індексу де-юре (у минулому рейтингу де-юре соціальна глобалізація України розмістилася на 102 позиції у світі). Щодо політичної глобалізації, то Україна займає 30-ту позицію у світі (39-ме місце де-факто та 25 позиція де-юре).

На основі даних щодо формування окремих показників у розрізі складових для цілей дослідження доцільно систематизувати основні фактори, що сприяють та перешкоджають інтенсифікації глобалізаційних процесів в України.

Так, економічна складова глобалізації оцінює:

– в межах торгівельної складової: обсяги міжнародної торгівлі товарами та послугами, диверсифікацію країн експортерів/імпортерів, наявність діючих торгівельних обмежень, оподаткування доходів від міжнародної торгівлі;

– в межах фінансової складової: обсяги іноземних інвестицій, портфельних інвестицій, золотовалютні резерви країни, обсяг зовнішнього боргу, показники відкритості ринків капіталів.

За даними Статистичної служби України [12] та НБУ [13] обсяг експорту у 2019 р. перевищив 46 млрд. дол. США, зростаючи з 2015 р та майже зрівнявся з показником за 2014 р.. Основні статті екпорту: продовольчі товари, мінеральні продукти, продукція металургії Обсяг імпорту за 2019 р. досяг 60 млрд. дол. США. Найбільшу частку у структурі імпорту за 2017 р. мають машини, устаткування та транспортні засоби (30%), мінеральні продукти (25,6%), продукти хімічної промисловості (20,5%).

Крім показників зовнішньої торгівлі, у індексі глобалізації задіяні показники частки державного боргу у ВВВ країни, частки прямих іноземних та портфельних інвестицій у ВВП країни, які задіяні при розрахунку фінансової глобалізації де-факто [7].

Протягом ІІ кварталу 2020 року валовий зовнішній борг України зріс на 2,5 млрд дол. США – до 122,8 млрд дол. США (порівняно з початком року – на 1,1 млрд дол. США). Відносно ВВП борг збільшився до 78,7 % [13]. Максимум прямих іноземних інвестицій країна отримала у 2013 році, потім – різке падіння із стабілізацією на рівні 40 млрд. долл. США протягом 2015-2017 рр. Резервні активи досягли мінімуму у 2015 р. (5 млрд. дол.), з того часу спостерігається тенденція до зростання показника: на початок 2018 р. обсяг резервних активів становив 20 млрд. дол., що значно менше максимуму, досягнутому у 2011 р. (35 млрд. дол. США), проте на те є об’єктивні обставини.

Таким чином, розвиток показників економічної та фінансової сфери дозволяє сподіватися на зміцнення позицій в рейтингу глобалізації.

Щодо інших складових глобалізації – соціальної та політичної, то на основі аналізу структури показників, що входять до їх складу, то Україна може сподіватися як на збільшення індексу глобалізації по цим складовим, так і на суттєве зменшення. Щодо міграції, то Україна є країною прийому емігрантів і водночас країною, що зумовлює імміграцію. Частка трудових мігрантів з України у відсотковому відношенні до кількості населення – найвища серед інших країн східної Європи [14]. За три роки з 2013 р. по 2016 р. кількість економічно активного населення віком від 15 до 70 років в Україні скоротилася з майже 21 млн до 18 млн. За цей же період чисельність штатних працівників

зменшилася на 2 млн, а самозайнятих – на 2,5 млн. За експертними оцінками, сьогодні за кордоном працюють до 5 млн українців. Найбільше працювати за кордон від'їжджають до Польщі, Чехії та Угорщини. Зростання чисельності трудових мігрантів викликає збільшення обсягу грошових трансферів до України. Так, протягом 2015-2017 рр. обсяг грошових переказів тільки з Республіки Польща до України збільшився більш ніж удвічі, а з Росії – зменшився на третину, і тепер Польща займає перше місце за обсягом грошових переказів в Україну [9].

Також зменшенню інтенсивності інтеграційних та глобалізаційних процесів в Україні передує нестабільна політична ситуація в країні – непевність з проведенням реформування, часті зміни в уряді та державних інституціях не сприяють розвитку процесів інтеграції економіки та суспільства у глобальні процеси.

Пандемія COVID-19 внесла суттєві корективи у економічні, соціальні процеси в усьому світі. Поєднання прискореної цифровізації та уповільнення економічної глобалізації має три важливі наслідки для майбутнього міжнародного поділу праці та міжнародної конкурентоспроможності. Так, експерти вважають, що пандемія здатна викликати такі антиглобаційні процеси: орієнтація компаній на внутрішній ринок, пошук вітчизняних постачальників, локалізація бізнесу, зменшення руху населення (робота, освіта, туризм), що викликає значний тиск на міжнародний поділ праці. В умовах пандемії все більшого значення набуває інноваційна політика окремих підприємств та національних урядів щодо її підтримки [15].

Ці та інші події призвели до істотних структурних змін в економіці та суспільстві – і вимагають від громадян адаптації. А тому зростає попит на супровід такої адаптації через соціальну та освітню політику.

Мабуть, найбільше розуміння кризи Covid-19 полягає в тому, що зміни відбуваються швидше, ніж очікувалося. Кожна країна чи особа, яка швидше адаптується до цих змін, має конкурентну перевагу. Тому політика, що покращує адаптованість та прийняття змін, є навіть більш важливою, ніж

раніше. Країни, які застрягли в залежності від шляху і занадто повільно пристосовуються, не стануть кращими у світі після пандемії [15].

Найбільшими перевагами глобалізації користуються країни, що мають більш конкурентну економічну структуру, внаслідок чого більша частина загальносвітового доходу в процесі перерозподілу залишається у них. При цьому дане явище має тенденцію до нарощування темпів, що збільшує економічну диференціацію національних економік в умовах глобалізації [9]. Отже, посилення світових глобалізаційних та інтеграційних процесів актуалізує питання вибору місця й ролі національної економіки та її складових у світовій економічній системі. А тому виникає проблема вибору щодо використання переваг глобалізації та протидії її загрозам внаслідок недорозвиненості інститутів.

Таким чином, Україна може сподіватися зайняти належне місце у світових інтеграційних процесах, отримавши при цьому суттєві переваги, а саме: використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу, участь у світовому розподілі праці на основі аналізу власних можливостей та створення сприятливого правового та інфраструктурного середовища; збільшення туристичного потоку; збільшення обсягів прямого та портфельного іноземного інвестування. Проте для отримання таких результатів перш за все необхідне формування національної господарської багаторівневої моделі, в якій кожна складова посилюватиме свій вплив на загальний позитивний ефект від активізації інтеграційних процесів.

Перелік джерел посилання

1. Червінський А., Шутиш М. Глобалізація: Україна залишається напіввідкритою і напівпрозорою. *Україна Business*. 2014. № 16. С. 4-5.

2. Україна у глобалізаційних процесах: перспективи та виклики. *Національна академія наук України*. 2015. URL: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15054.014.pdf.

3. Стіґліц Дж. Глобалізація та її тягар. Київ: Видавничий дім «КМ Академія». 2003. 252 с.

4. Інтриллігейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки. *Мир перемен*. 2004. № 1. С.129.

5. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток. *Соціальна глобалістика: навчальний посібник* / за наук. ред.: Е. А. Афоніна, В. Д. Бондаренка, А. Ю. Мартинова. Київ: Освіта України. 2011. 1 електрон. опт. диск (CD ROM); 12 см.

6. Gygli, S., Haelg F. Sturm J. The KOF Globalisation Index. *KOF Working Paper*. No. 439.

7. KOF Index of Globalization. URL: http://globalization.kof.ethz.ch

8. Бочан І. О, Міхасюк І. Р. Глобальна економіка: підручник. Київ: Знання. 2007. 403 с.

9. Кирилов Ю. Є. Вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік. *Ефективна економіка.* 2016. № 12. С. 24-42.

10. Sheiko I., Petrova R. Impact of Globalization on Ukraine Economy. *Baltic Rim Economies.*2019. № 4. С. 45-46.

11. Globalisation Continues: The Maastricht Globalisation Index Revisited and Updated / L. Figge P. Martens. 2014. № 11. Globalizations. URL: http:// pimmartens.info/wp)content/uploads/2013/05/Figge)and)Martens_2014_Globalisatio n)continues.pdf.

12.Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

13. Зовнішня торгівля України. Статистика. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id =44446

14. Кіпень В. П., Авксентьєв М. В. Міграційний потенціал України. Донецьк: Східний видавничий дім, 2011. 112 с.

15.World Bank. Global Economic Prospects. June 2020. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9.

РОЗДІЛ 2
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Kolupaieva I. V.
Doctor of Economic Sciences, Professor of the Economic Cybernetics and economic security management Department,
Kharkiv National University of Radio Electronics
David Elie GOHI
Master student,
Kharkiv National University of Radio Electronics

METHODOLOGICAL ASPECTS OF RISK MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Introduction. The notion of «risk management» brings together all the measures to identify and influence the opportunities and dangers resulting from entrepreneurial activity and which may have both positive and negative repercussions on the success of the company. Risk is a phenomenon that covers all economic entities that operate under market conditions. Risks have a significant impact on the financial results of economic activities of enterprises, so there is a need to monitor and estimate them. The ability to effectively influence risks enables companies to function successfully and maintain them financial stability, profitability and competitiveness. Therefore, the issues of a development of an approach to risk management become relevant in modern conditions.

Various aspects of risk management have been studied and discussed for centuries by a great number of theorists and practitioners of management and economics. The issues of methodology of risk management and its assessment are presented in the works by such scientists as Ansell J. and Wharton F. [1], Ambrose B. [2], Al-Khalifa K. [3], Archibal R.D. and Lichtenberg S. [4], Bashinskaya I., Poleschuk A., Motova A. [5] and others.

However, there are huge amount of scientific research in the field of risk management there is still a gap of methods that include all instruments and can estimate risks to manage them.

The purpose of the research is analysis of theoretical and methodological principles and practical recommendations for methods of assessment, monitoring and risk management of the enterprises.

Results. Risk management is not only economically relevant for the company. It is also a legal obligation of company management. Risk management obeys rules of legal and regulatory origin with texts from the Civil Code and the Commercial Code. In addition, there are the provisions of the Monetary and Financial Law which deal with securities and financial markets.

Major international standards include the standard on risk management ISO 31000: 2009, the ISO 9001: 2015 quality management standard as well as the COSO Enterprise Risk Management Framework (COSO ERM 2017). This framework, also known as the COSO cube, classifies risk management by components, target categories and organizational units. The guidelines represented in these standards should help companies to implement and continue to develop their own risk management.

Business risk management can be subdivided into strategic and operational risk management. The strategic aspect brings together the definition of risk management objectives, the formulation of a general strategy and the definition of operational processes. The implementation of these processes is the role of operational risk management.

Operational risk management is not a one-time measurement, but an ongoing process: opportunities and risks that can influence business success must be continuously monitored. For the systematic capture of all relevant factors, companies must implement risk management processes. They can be represented as a system in which the different phases are carried out in a loop.

The operational risk management loop system can be divided into four phases: risk identification, risk quantification, risk management, and risk control.

1. Risk identification (risk analysis I). The first step is to identify all the existing risks by sorting, entering and qualitatively describing them. It is possible to do this at the level of the whole company as well as of the project. Decision-makers can use different methods to structure and guarantee the identification process so that they can identify all hazards and sources of harm: surveys of experts and employees; assessment of available data and documents; internal risk workshops; factory and site visits. At the end of this phase, there should be a complete risk catalog (also called: risk inventory).

Identifying risks is the first and perhaps the most important step in the risk management process. It involves generating a comprehensive list of threats and opportunities based on events that might enhance, prevent, degrade, accelerate or delay the achievement of your objectives. If you don't identify a risk, you can't manage it. It's also important to scan the environment from time to time to identify new and emerging risks, as the department's exposure to risk may be constantly changing. The main risk identification methods are presented in the table 1.

2. Risk quantification (risk analysis II). Risk quantification is the process of evaluating the risks that have been identified and developing the data that will be needed for making decisions as to what should be done about them. Risk management is done from very early in the project until the very end. For this reason qualitative analysis should be used at some points in the project, and quantitative techniques should be used at other times.

The objective of quantification is to establish a way of arranging the risks in the order of importance. In most projects there will not be enough time or money to take action against every risk that is identified.

Table 1 – Risk identification methods

Approach / Sources	Description
SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity Threats)	Commonly used as a planning tool for analyzing a business, its resources and its environment by looking at internal strengths and weaknesses; and opportunities and threats in the external environment
PESTLE (Political, Economic, Sociological, Technological, Legal, Environmental)	Commonly used as a planning tool to identify and categorize threats in the external environment (political, economic, social, technological, legal, environmental)
Brainstorming	Creative technique to gather risks spontaneously by group members. Group members verbally identify risks in a 'no wrong answer' environment. This technique provides the opportunity for group members to build on each other's ideas
Stakeholder analysis	Process of identifying individuals or groups who have a vested interest in the objectives and ascertaining how to engage with them to better understand the objective and its associated uncertainties
Surveys / Questionnaires	Gather data on risks. Surveys rely on the questions asked

Source: generalized by authors on [6]

The severity of the risk is a practical measure for quantifying risks. Severity is a combination of the risk probability and the risk impact. In its simplest form the risks can be ranked as high and low severity or possibly high, medium, and low. At the other extreme, the probability of the risk can be a percentage or a decimal value between zero and one, and the impact can be estimated in dollars. When the impact in dollars and the probability in decimal are multiplied together, the result is the quantitative expected value of the risk.

At this stage, each individual risk should be quantitatively assessed in terms of its likelihood of occurrence and potential impact. In the assessment, one must not only consider an individual risk, but also the potential impact of the interaction of

several risks or their accumulation over time. This last point is also referred to as risk aggregation.

Probability distributions or frequency distributions go into quantification. The concrete measure to assess a risk is referred to as Value at Risk. Risk analysis also refers to step 1 and 2 combined. It is considered to be the most difficult phase of the risk management process because current, but also future dangers must be detected and analyzed. After evaluating the results of the risk analysis, it is possible to eliminate as a priority the risks with a particularly high probability of occurrence and significant consequential damage.

3. Risk management. The term «risk management» (also called risk control) covers all the measures by which companies can react to risks. In principle, there are two reaction options: active preventive reaction and passive corrective reaction.

Active measures are used to reduce the risks identified in the risk analysis or to minimize the extent of damage by intervening at the level of the causes: companies can for example improve their product and thus reduce the risks of liability. Risk prevention is also a mechanism of active prevention; especially when it is necessary to completely renounce the introduction on the market of a product dangerous to health.

Passive reactions must transfer the consequences of the emergence of risks to other risk carriers (risk transfer), for example by taking out insurance or by transfers to the financial market.

A residual risk which would force the company to pay for damage despite all management measures cannot be completely ruled out. There is almost always a residual factor of unknown risks, even if the analyzes are excellent. Companies have four options for getting around risk: avoid, mitigate, transfer, and assume.

4. Risk control. Risk control, also known as hazard control, is a part of the risk management process in which methods for neutralizing or reduction of identified risks are implemented. Controlled risks remain potential threats, but the probability of an associated incident or the consequences thereof have been significantly reduced.

Technical risk control has been presented on the figure 1.

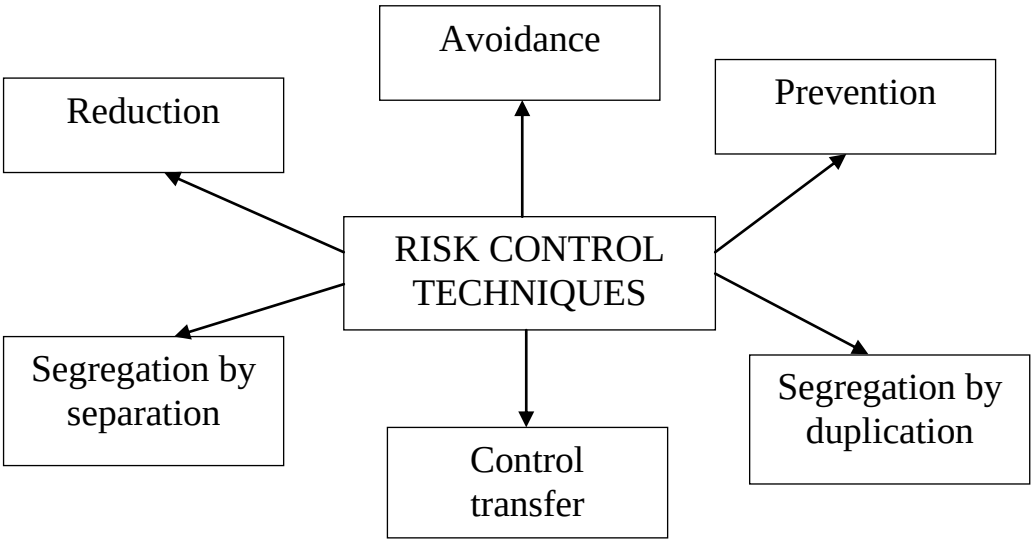


Figure 1– Technical risk control

Source: constructed by authors on [7]

The most effective method for controlling a risk is to eliminate the hazard, but this is not always reasonably practicable. There is a recognized hierarchy of hazard controls which is listed in a generally descending order of effectiveness and preference:

– elimination – the compete removal or avoidance of the hazard also removes the risk;

– substitution – a less hazardous or lower risk material, equipment or process may be available;

– isolation – if the hazard can be separated from the people or equipment at risk by barriers or demarcated areas. The risk is reduced;

– safeguards – tools or equipment, can be modified by fitting guards, interlocks and similar engineering solutions;

– procedural methods – safer ways to do something;

– personal protective equipment and clothing (PPE) is the last resort.

Analysis of the risk management is allowed to present risk management cycle (figure 2).

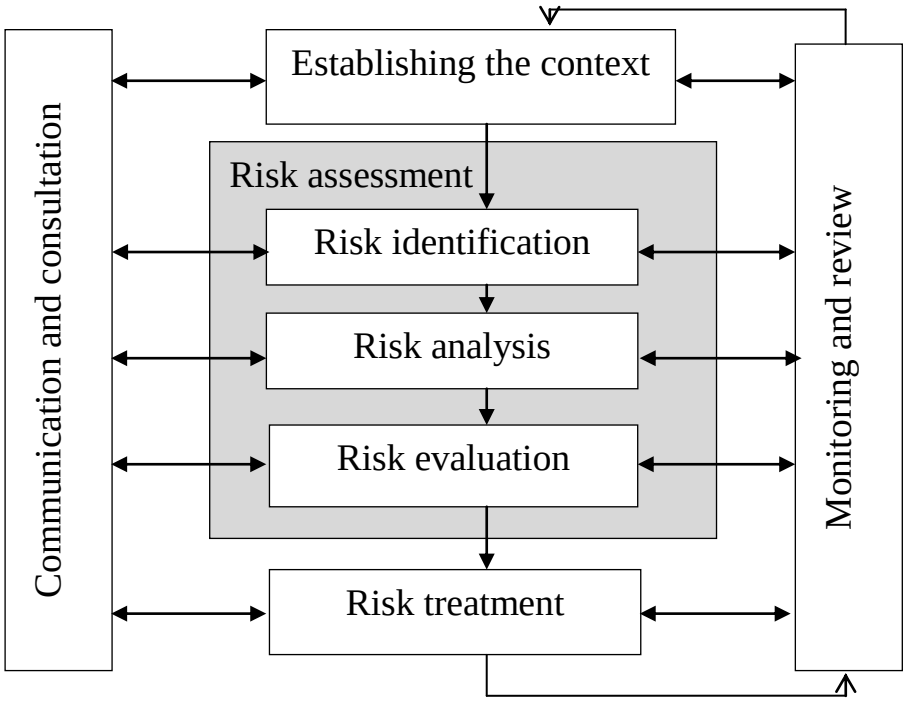


Figure 2 – Risk management cycle

Source: constructed by authors on [8]

A combination of two or more of these methods may be most effective, or even necessary. As part of risk control, the efficiency, relevance and effectiveness of the methods applied will be verified. It can be done in two ideally complementary ways: in the form of continuous real-time control and in-depth and periodic risk control. The results are quickly communicated to the managers concerned.

Risk management is not the responsibility of one person, but concerns all employees of the company. The strategy and fundamental orientation of risk management are certainly defined by the management of the company, but other bodies are involved in operational activity.

To distribute responsibilities in risk management, the three lines of defence model is often used:

– first line: managers and employees react to operational risks according to defined strategies. They are helped here by an internal control system;

– second line: the employees entrusted with risk management tasks support and monitor the first line, for example by imposing methods or coaching;

– third line: an independent body oversees risk management in accordance with the statutory audit obligation.

Conclusion. To sum up, it should be noted, that the identification and control of risks are an integral part of the corporate culture. Risk management concerns every employee in their daily activities. Anyone who has not calculated in advance the potential negative repercussions of their decisions ultimately jeopardizes the economic stability of the entire company. Risk management gives the tools necessary to clearly identify the dangers rather than relying on a diffuse intuition. This allows the company to take calculated risks necessary for its growth and success.

References

1. Ansell J. and Wharton F. (1995). Risk: Analysis Assessment and Management, John Wiley & Sons, Chichester, 70 p.
2. Ambrose B. (2005). Question Time. Quality World, Vol. 31, No. 1, PP. 48-50.
3. Al-Khalifa K (2000). Understanding the Cultural Constraints of TQM Implementation in Qatar Industries, Unpublished PhD thesis, University of Birmingham PP. 56-59.
4. Archibald R. D. and Lichtenberg S. (1992). Experiences Using Next Generation Management Practices, 80 p.
5. Башинська І. О., Полещук А. А., Мотова А. В. Удосконалення системи управління ризиками на підприємстві. Причерноморські економічні студії. 2017. Вип. 17. С. 91-94.
6. Valsamakis A., Vivian R. and Du Toit, G., (2010). Risk Management. Sandton: Heinemann, 70 p.
7. Haimes Y. Y. (1998). Risk modelling assessment and management. John Wiley & Sons, New York, 100 p.
8. Allen D. on Risk Management in Business (1995). Cambridge University Press, Cambridge, 95 p.

Kolupaeva I. V.,
Doctor of Economic Sciences, Professor of the Economic Cybernetics and economic security management Department,
Kharkiv National University of Radio Electronics
Tkachenko A. G.,
postgraduate,
Kharkiv National University of Radio Electronics

DEFINITION OF THE CONCEPT «MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE»

Nowadays innovative development of the enterprise is the key to the successful operation of any enterprise and a determining factor to ensure its competitiveness in national and international markets.

However, the current conditions of business entities in Ukraine (geopolitical situation, instability of legislation, inflationary processes of intensification of competition) require the development of appropriate mechanisms, the effectiveness of which should ensure stable operation of the enterprise in a competitive environment.

Peculiarities of the functioning of the mechanism of innovative development at the meso- and macro-levels have been studied by such scientists as: O. K. Yeliseyeva, V. I. Sarychev, T. V. Grinko, M. M. Koshevy, G. Yu. Yeliseyeva [1], T. G. Logutova, O. M. Anisimova, I. A. Lentsov, O. S. Kartecheva [2], L. V. Smoliy [3] and others.

Theoretical and methodological aspects of the formation and functioning of mechanism of innovative development of the enterprise are covered in the works of many scientists, including: A. R. Dunska [6], V. R. Voloshchuk [4], A. I. Ukrainets [8], O. G. Cherep [9], O. Yu. Dotsenko [5], S. M. Ilyashenko, O. A. Bilovodskaya [7] and others.

Methodological aspects of building the investment mechanism of the strategy of innovative development were considered in the research of G. V. Zhavoronkova, I. P. Sadlovskaya [10] and others. Theoretical, methodological, and practical aspects of the mechanism of innovation and investment formation in the context of ensuring the competitiveness of the enterprise were studied by T. V. Polozova [11] and others.

However, the ambiguity of the author's interpretations and approaches to defining the concept of the mechanism of innovative development of the enterprise necessitate further scientific research within the subject area.

The purpose of the study is to define the concept of the mechanism of innovative development of the enterprise.

To define the concept of «mechanism of innovative development of the enterprise» it is necessary to decompose it and explore the basic definitions of «mechanism», «development», «innovative development», and «innovative development of the enterprise» (fig. 1).

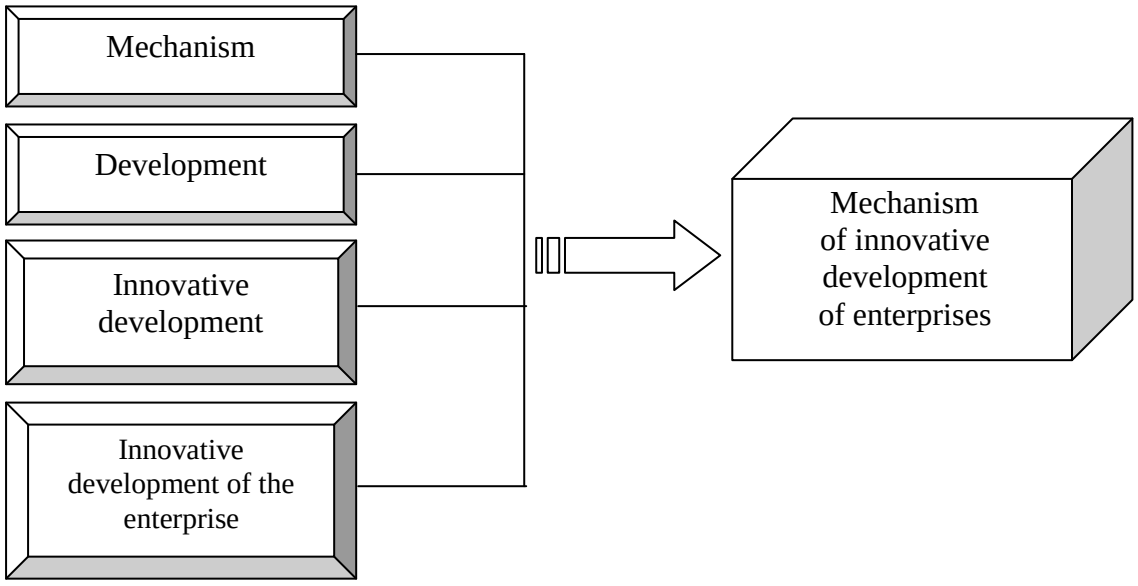


Figure 1 – Decomposition of the concept of «mechanism of innovative development of the enterprise»

Source: developed by the authors

Exploring the concept of «mechanism», most scientists consider it as a system based on a set of individual elements (purpose, functions, principles, methods, techniques, tools and forms) that form a holistic system. Thus, T.V. Polozova defines the mechanism as a set and interaction of certain structural elements (capabilities, states, processes, properties) that ensure the functioning of any socio-economic system [11, p. 40].

The author N. Zinovchuk interprets the mechanism as a certain set of economic processes or social phenomena, grouped in such a way that they can contribute to or directly transform other economic processes or social phenomena [12, p. 196].

It should be noted that it is possible to consider the correct use of both approaches to the interpretation of the concept of «mechanism», and based on systemic positions [11], and in terms of process approach [12].

Under the concept of «development» scientist O. V. Raevneva suggests to understand the irreversible, directed, natural unique process of change of the open system in space and time. The uniqueness of the development process is the result of a synergistic effect of the interconnected manifestation of three features: irreversibility, direction and regularity [13, p. 127]. Thus, the author emphasizes the interpretation of development as a process of system change in the space and time dimension.

V. R. Voloshchuk reveals the essence of innovative development as «a special innovative orientation of creative ideas and goals and ways to achieve them, mechanisms of state regulation of the economy and market self-organization, due to the predominant orientation of all sectors of the economy in the production of innovative products and services, innovation sphere, increasing the number of implemented developments, increasing the economic return from them, attracting investment in innovation» [4].

Scientist S. M. Ilyashenko defines «innovative development» as a process of management, which is based on the search for and use of new ways and areas of realization of the potential of the enterprise in a changing environment. The process

of innovative development is considered from the standpoint of a particular enterprise in cooperation with various contractors, which essentially characterizes the behaviour of the enterprise in a competitive environment. Innovative development and also determine as the factor of its innovative development [7, p. 67]. In this case, the author considers innovative development in a behavioural context (i.e. through the prism of the behaviour of economic agents in a competitive environment).

O. G. Cherep considers innovative development of enterprises as «the process of creating, implementing and commercializing innovations that will provide qualitative changes in the object of management, social, economic, environmental effects, sustainable growth of profitability, investment attractiveness of the enterprise in the long-term perspectives» [9, p. 49].

Within the study of this issue L. I. Fedulova defines the innovative development of the enterprise as a process of positive qualitative changes in the innovative state of the enterprise from the standpoint of a dynamic approach to innovation [13].

The integration of the basic concepts «mechanism», «development» and «innovative development of the enterprise» can be traced in the works of V. R. Voloshchuk [4], O. Yu. Dotsenko [5], A. R. Dunska [6], A. I. Ukrainets [8], O. G. Cherep [9].

Thus, V. R. Voloshchuk considers the mechanism of innovation development as «a mechanism of interconnection and interaction of functions, processes and supporting subsystems aimed at its most effective implementation and which include a set of elements of external and internal environment at different stages of the innovation process» [4, p. 29].

O. Yu. Dotsenko defines the mechanism of innovative development as a set (complex) of interconnected elements that allow to regulate and to stimulate a sequence of orderly and irreversible changes within the enterprise through targeted transformations of an innovative nature in various areas of its activities [5].

Exploring this issue, A. R. Dunskaya proposes the concept of «innovative mechanism for the development of industrial enterprises», which is interpreted as a set of interconnected innovation leverages that ensure the implementation of innovation, its stimulation and regulation. According to the author opinion, «the innovation mechanism changes a certain object, i.e. its action is not limited to a single moment, but lasts a long time, within which it can be divided into parts» [6, p. 174].

A. I. Ukrainets notes that the mechanism of innovative development is a subsystem of the enterprise, therefore, it must be formed, like all systems, from the components and relationships between them in accordance with the goals. The author identifies the concept of innovative development of the enterprise with the concept of organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise [8, p. 221], with which it is impossible to agree.

Analyzing the approaches to the interpretation of the concept of «mechanism of innovative development of the enterprise», O. G. Cherep systematizes them into three main groups [9].

According to the first approach, the mechanism of innovative development of the enterprise is considered as a set of mechanisms (organizational, economic, financial, motivational). According to the second approach (organizational approach) the mechanism is considered as: innovation team, innovation structure, innovation strategy, innovation development. The third approach involves the interpretation of the mechanism of innovative development of the enterprise in accordance with the sequence of actions in the formation (goals of innovative development, assessment of innovation development potential, strategic plan of innovative development (innovation strategy), principles of innovative development, tools for innovative development, and innovative development.

Summarizing the approaches to the definition of basic definitions, this paper proposes the author's definition of the concept of «mechanism of innovative development of the enterprise».

The mechanism of innovative development of the enterprise is proposed to mean a set of interconnected structural elements that interact with each other and represent a holistic system, ensuring the evolutionary development of the enterprise through the effective implementation of innovations under the influence of external and internal factors.

Thus, in this study the decomposition of the concept of «mechanism of innovative development of the enterprise» is presented, the basic concepts are analyzed, the approaches to their interpretation are generalized and on the basis of further integration the author's definition is built. The prospect of further research is determination of the structural elements of the mechanism of innovative development of the enterprise and the peculiarities of their interaction.

References

1. Єлісєєва О. К., Саричев В. І., Гринько Т. В., Кошевий М. М., Єлісєєва Г. Ю. Удосконалення механізму інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки України: монографія; ред.: О. К. Єлісєєва. Київ: Центр учб. літ-ри, 2013. 248 с.

2. Логутова Т. Г., Анісімова О. М., Ленцов І. А., Картечева О. С. Механізм інноваційного розвитку регіону на основі використання внутрішніх ресурсів: монографія; ДВНЗ «Приазов. держ. техн. ун-т». Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. 303 с.

3. Смолій Л. В. Формування інвестиційного механізму інноваційного розвитку буряківництва. *Інноваційна економіка*. 2010. № 3. С. 168-173.

4. Волощук В. Р. Механізми активізації інноваційного розвитку. *Інноваційна економіка*. 2019. № 7-8 [81]. С. 27-33.

5. Доценко О. Ю. Механізм інноваційного розвитку регіону. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2012. № 3. С. 31-40.

6. Дунська А. Р. Визначення категорії «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 169-179.

7. Ілляшенко С. М., Біловодська О. А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.

8. Українець А. І. Принципи формування механізму інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки*. 2009. № 640. С. 219-225.

9. Череп О. Г. Системний характер формування механізму інноваційного розвитку підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки.* 2019. Вип. 1. С. 43-50.

10. Жаворонкова Г. В., Садловська І. П. Інвестиційні механізми стратегії інноваційного розвитку підприємств транспортно-дорожнього комплексу та галузі зв'язку України. *Залізн. трансп. України*. 2009. № 1. С. 24-27.

11. Полозова Т. В. Формування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства: монографія. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 592 с.

12. Зіновчук Н. В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект. Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННВК «АТБ», 2007. 394 с.

13. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.

14. Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 122-135.

Геселева Н. В.,
к.т.н., доцент кафедри цифрової економіки
та системного аналізу,
Київський національний торговельно-економічний університет
Пронюк Г. В.,
к.т.н., доцент кафедри охорони праці,
Харківський національний університет радіоелектроніки

МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку світової економічної системи характеризується збільшенням ролі інновацій у забезпеченні національної конкурентоспроможності. Саме інновації дають змогу підприємствам займати лідируючі позиції на ринку, збільшувати прибуток, вести гідну конкурентну боротьбу.

Питанням теоретичних і практичних аспектів стратегічного управління інноваційним розвитком присвячені наукові розробки відомих українських і зарубіжних учених: А. Поручника, М. Рогози, Л. Балабанової., В. Ландик, І. Павленко, Л. Барташьова, М. Віленського, А. Сковородки, О. Ступіна. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням стратегічного інноваційного розвитку, слід зазначити про недостатнє висвітлення питань розробки механізмів та моделей стратегічного інноваційного розвитку підприємств, що зумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

Забезпечення конкурентоспроможності організації в довгостроковій перспективі ґрунтується на інноваціях в економічній, виробничій, маркетинговій, соціальній, управлінській сферах. Тому для планування та впровадження інновацій розробляються інноваційні стратегії. Інноваційні стратегії спрямовані на пошук найперспективніших напрямів розвитку організації, випуску нових видів продукції та послуг з використанням наукових

досліджень, передових технологій, які забезпечують ефективне використання ресурсів.

Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємств – один із найсуттєвіших вагомих чинників, які дозволяють підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів даного підприємства [1].

У п.2 ст.327 Господарського Кодексу України визначено такі напрямки інноваційної діяльності, як:

– проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;

– розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;

– розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного стану;

– технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, здійснювані вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології [2].

Сутність інноваційної стратегії підприємства полягає в тому, що ефективний розвиток підприємства пов'язаний з отриманням переваги над конкурентами і збільшенням прибутку не стільки за рахунок маніпуляції цінами, скільки шляхом постійного оновлення номенклатури виробів та розширення напрямів діяльності підприємства [3].

За поведінкою в ринковому середовищі можна виділити такі типи інноваційних стратегій:

– стратегія наступу – характерна для фірм, які базують свою діяльність на принципах підприємницької конкуренції. Вона пов'язана з прагненням фірм

досягти технічного й ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів;

– стратегія захисту – спрямована на те, щоб утримати конкурентні позиції фірми на вже наявних ринках. Даної стратегії дотримується більшість фірм, які уникають надмірного ризику. Вони прагнуть рухатися на крок позаду від лідерів і впроваджують новацію, тільки впевнившись у її перспективності. Але це не проста імітація новинки. Як правило, у неї вносяться істотні поліпшення, що сприяє впровадженню новації в інших сферах, за іншим призначенням чи перенесенню на інші ринки;

– імітаційна стратегія – використовується фірмами, які не є лідерами у випуску на ринок тих або інших нововведень, але прилучилися до їх виробництва, придбавши у фірми-лідера ліцензію. Деколи імітація може відбуватися й без дозволу фірм-лідерів, піратським способом. При цьому фірма-імітатор не лише копіює основні споживчі властивості нововведень, а й досягає у виробництві певних переваг;

– залежна стратегія – характер технологічних змін у даному разі залежить від політики фірм, які виступають як «батьківські» стосовно «залежних» фірм, що не роблять спроб змінити свою продукцію, бо вони тісно пов'язані з вимогами до неї від головної фірми. Зазвичай ідеться про субпідрядні роботи. Малі фірми такого типу поширені в капіталомістких галузях, їхній ринковий успіх безпосередньо залежить від успіху у споживачів основного продукту головної фірми. В Україні цей тип інноваційної стратегії є досить поширеним. Отже, завдяки «залежній» інноваційній стратегії українські фірми можуть брати активну участь у світовому інноваційному процесі.

– традиційна стратегія – цей тип стратегії не передбачає значних технологічних змін, тому він лише умовно належить до інноваційного. Часто виробництва стають традиційними внаслідок закріплення за ними певних інноваційних форм на тривалий період їхнього «життєвого циклу». Тому, якщо фірма на підставі ретельного аналізу ринкової ситуації та становища

конкурентів цілком впевнена у сталості ринку та споживчих перевагах своєї продукції, вона може свідомо дотримуватися традиційної стратегії;

– стратегія «за нагодою», або стратегія «ніші», є реакцією керівництва на зовнішні сигнали ринку чи інституційного середовища. Інноваційна діяльність тут полягає в пошукові інформації щодо можливостей, які з'являються у фірми за нових обставин, знаходженні особливих ніш на наявних ринках товарів і послуг, що мають споживача з нетиповим, але значущим різновидом потреб. Саме з вказаного типу стратегії починають фірми і країни, що намагаються швидко увійти на світові ринки, використовуючи свій традиційний потенціал.

Вибір організацією певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників. Це і умови та чинники зовнішнього середовища, і сфера діяльності організації, і номенклатура та асортимент її продукції, і тривалість життєвого циклу товарів, і спроможність організації здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку новацій, і наявність відповідного науково-технічного й технологічного потенціалу, і багато інших, про які йшлося вище. Напрями вибору інноваційної стратегії можна, зокрема, представити у вигляді двовимірної матриці.

Обґрунтовуючи той чи інший варіант інноваційної стратегії, керівники повинні враховувати й те, що вона має відповідати загальній стратегії розвитку організації, бути прийнятною для неї за рівнем ризику й передбачати готовність ринку до сприйняття нововведення. Водночас важливо пам'ятати, що управління інноваційними процесами в організації не обмежується лише вибором інноваційної стратегії. Зусилля вищого керівництва необхідно спрямовувати на те, щоб забезпечити реалізацію вибраної стратегії. Це великою мірою залежить від інноваційного потенціалу організації, який визначається станом її внутрішнього середовища.

Стратегічне управління інноваційною діяльністю є прогнозуванням глобальних змін в економічній ситуації та пошуком і реалізацією масштабних

інноваційних проектів, які сприятимуть успіхові підприємства і забезпечуватимуть його ефективне функціонування і розвиток у перспективі [4].

Розглянемо задачу моделювання інноваційної стратегії на прикладі ПАТ «Євроцемент-Україна» – української компанія, що займається виробництвом цементу та є одним з найбільших промислових підприємств України з виробництва будівельних матеріалів.

Дослідимо доцільність впровадження компанією модернізації, що включає декілька основних етапів: будівництво нових енергоефективних сухих ліній виробництва та впровадження цифрових і технологічних рішень, покликаних оптимізувати виробничі процеси на підприємствах.

Виробництво цементу сухим способом вважається найбільш економічно вигідним. Особливість його в тому, що на всіх стадіях виробництва використовуються матеріали тільки в сухому стані.

Побудуємо функціональну модель інноваційного проекту ПАТ «Євроцемент-Україна» за допомогою BPwin (AllFusion Process Modeler).

Функціональна модель сучасної організації праці (AS-IS) реалізовано за допомогою CASE-засобів BPwin 7.0 (рис. 1). При створенні моделі була використана можливість побудови змішаної моделі, яка містить одночасно різні методології, кожна з них вирішує свої специфічні завдання.

В основі методології IDEF0 функціонувального моделювання є представлення досліджуваної системи у вигляді взаємодіючих та взаємопов’язаних блоків, що показують процеси, операції, дії.

На рис. 2 побудована модель модернізації підприємства і переходу до технології виробництва цементу сухим методом.

На першому етапі ми розкриваємо функції управління (рис. 3).

На другому етапі аналізуємо інноваційний проект та можливість його впровадження (рис. 4).

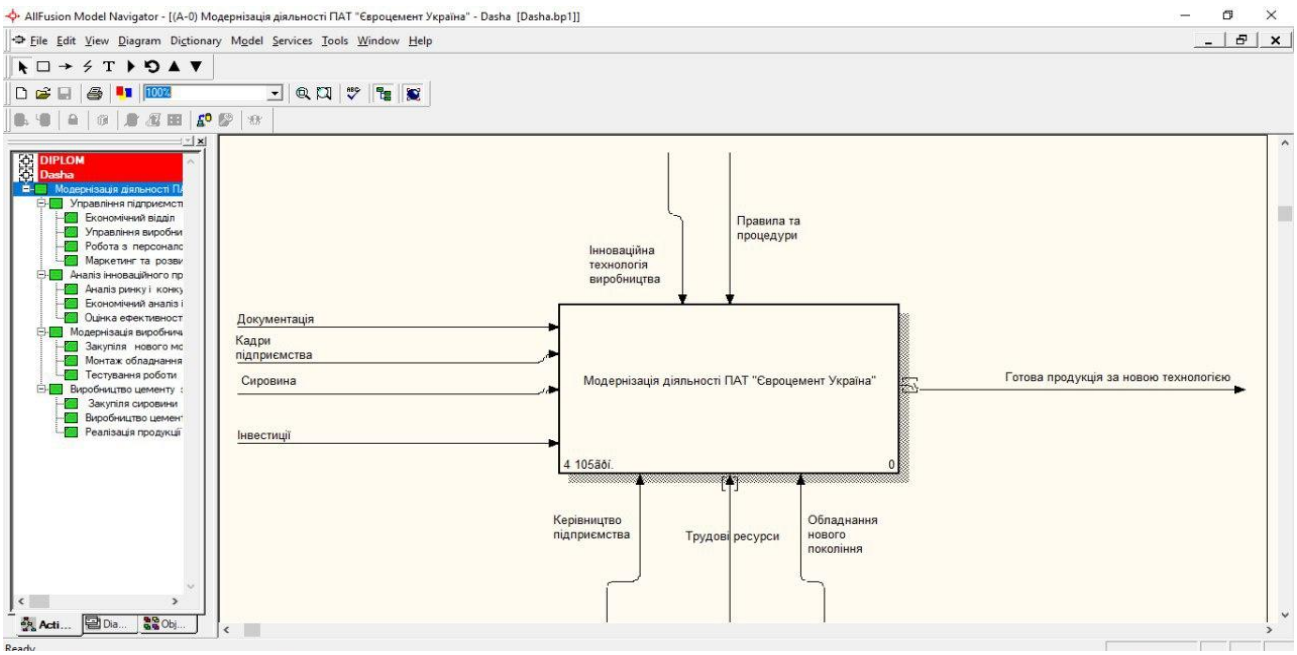


Рисунок 1 – Модель модернізації діяльності ПАТ «Єврoцемент -Україна»

Джерело: складено авторами

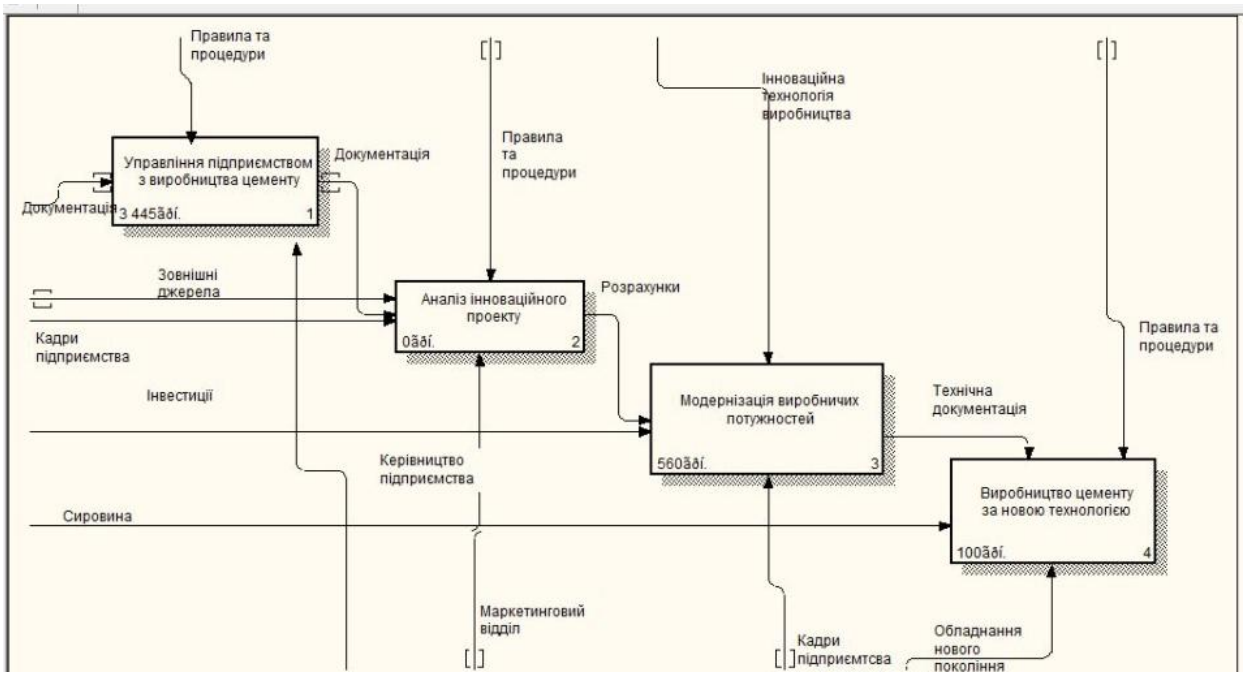


Рисунок 2 – Процес модернізації підприємства ПАТ «Єврoцемент –Україна»

Джерело: складено авторами

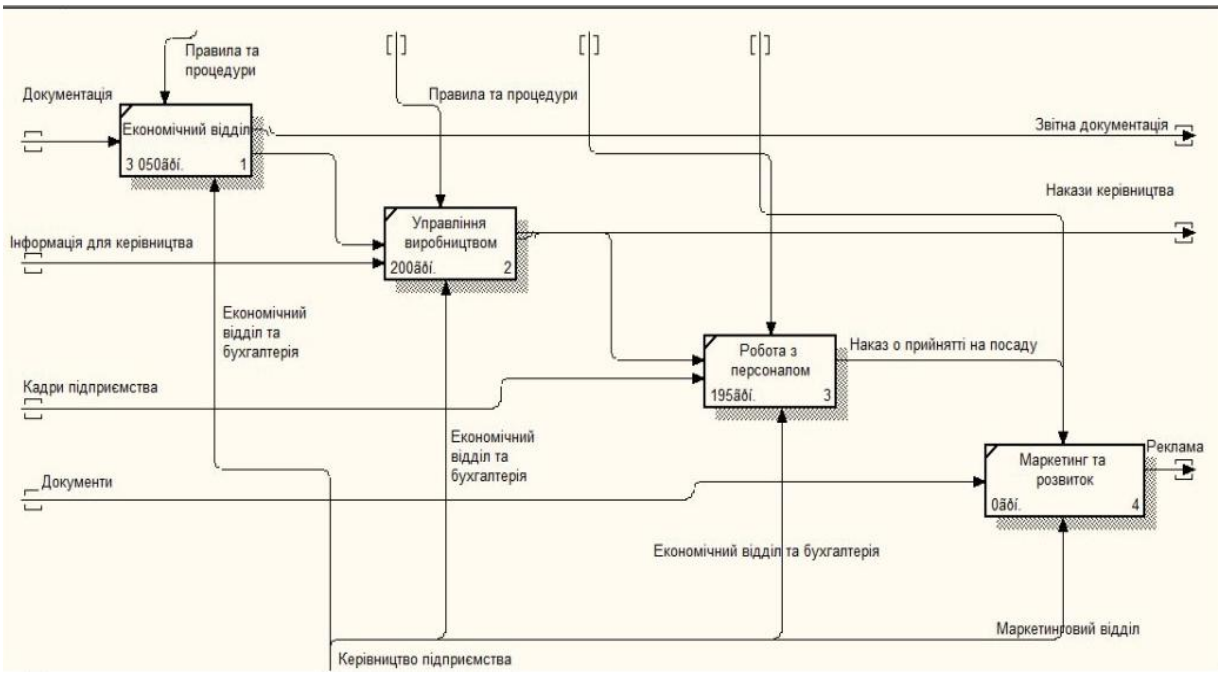


Рисунок 3 – Модель управління підприємством ПАТ «Євроцемент –Україна»

Джерело: складено авторами

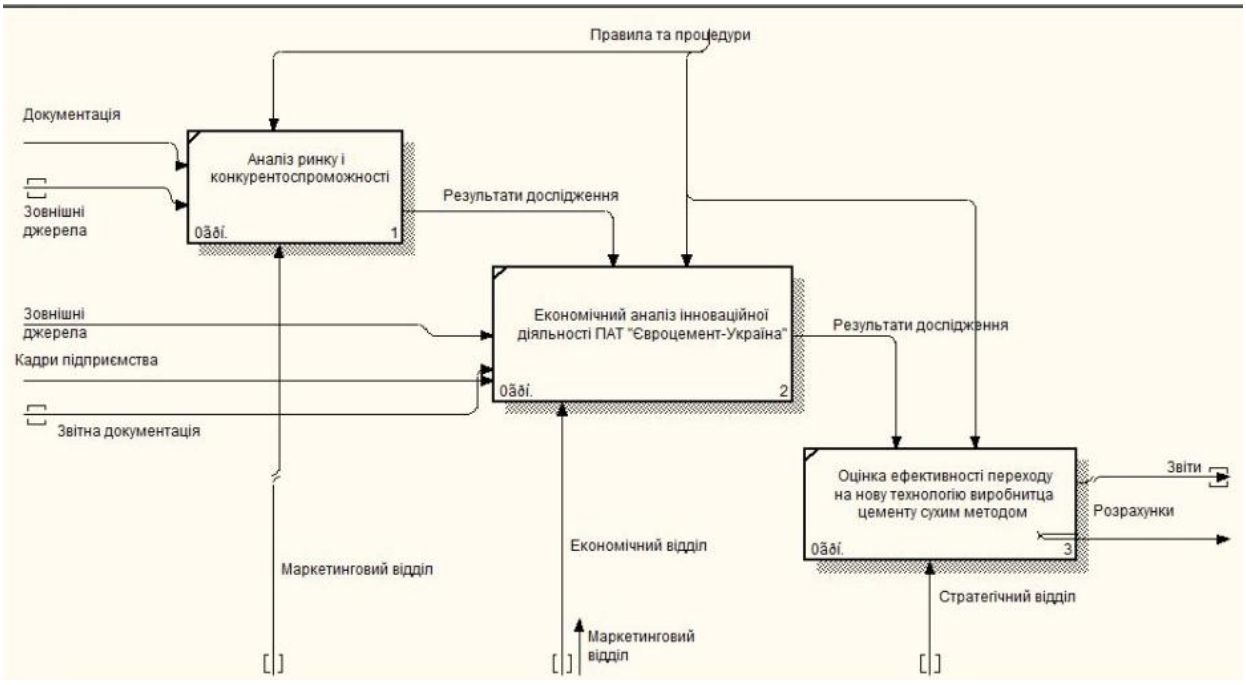


Рисунок 4 – Процес впровадження інноваційного проекту на ПАТ «Євроцемент –Україна»

Джерело: складено авторами

Третій етап – модернізація виробничих потужностей (рис. 5).

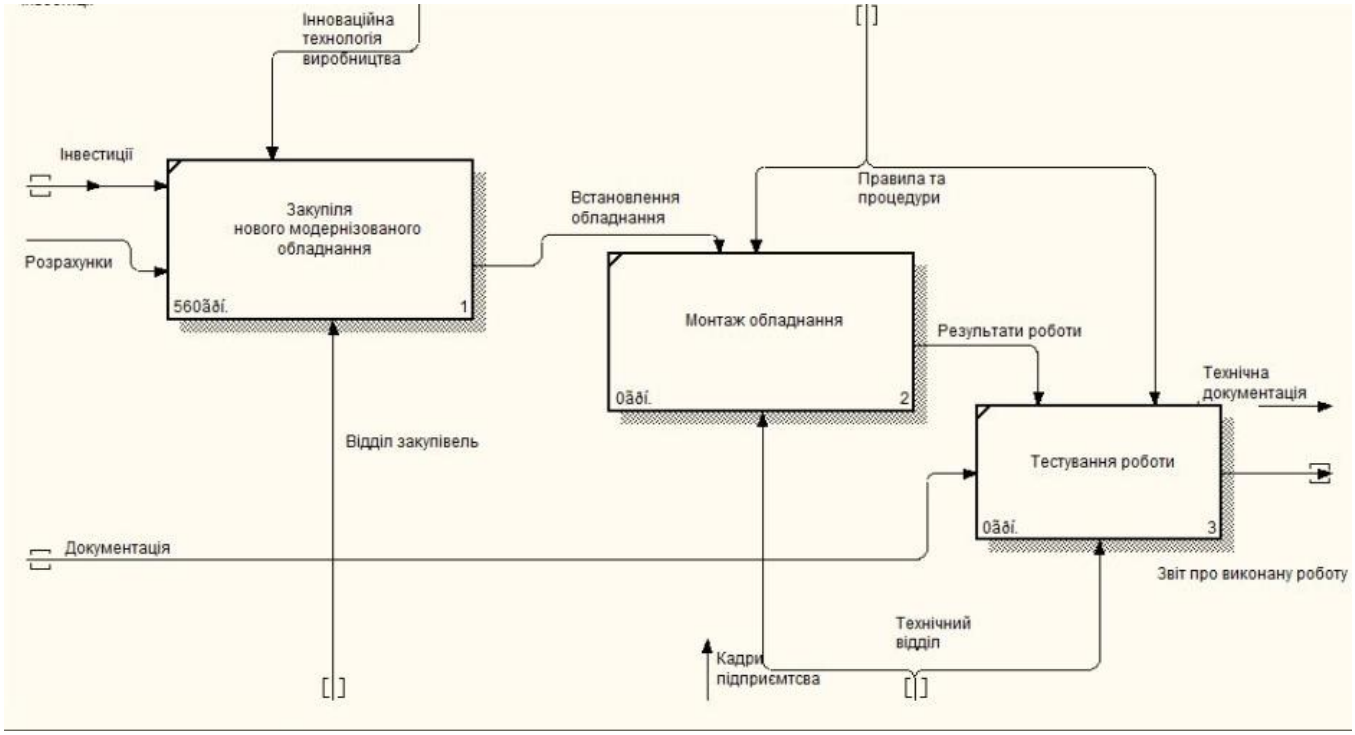


Рисунок 5 – Модернізація виробничих потужностей

ПАТ «Євроцемент –Україна»

Джерело: складено авторами

Останній етап – процес виробництва цементу за новою технологією Функціональна діяльність підприємства (рис. 6):

– закупівля необхідної сировини – дану функцію виконують співробітники, що безпосередньо працюють у відділі закупівель;

– виробництво цементобетонної продукції, що поділяється на кілька етапів: перевірка сировини та обладнання, просіювання піску та цементу, подача щебню, завантаження піску та цементу в мішалки, розформовування і сушка, сортування, перевірка на брак, перевірка на відповідність стандартам, складування та упаковка, переміщення на склад готової продукції;

– остання функція відповідає за реалізацію цементобетонної продукції.

Усі функції контролюються керівництвом та виконуються відповідно до затверджених правил та процедур на підприємстві.

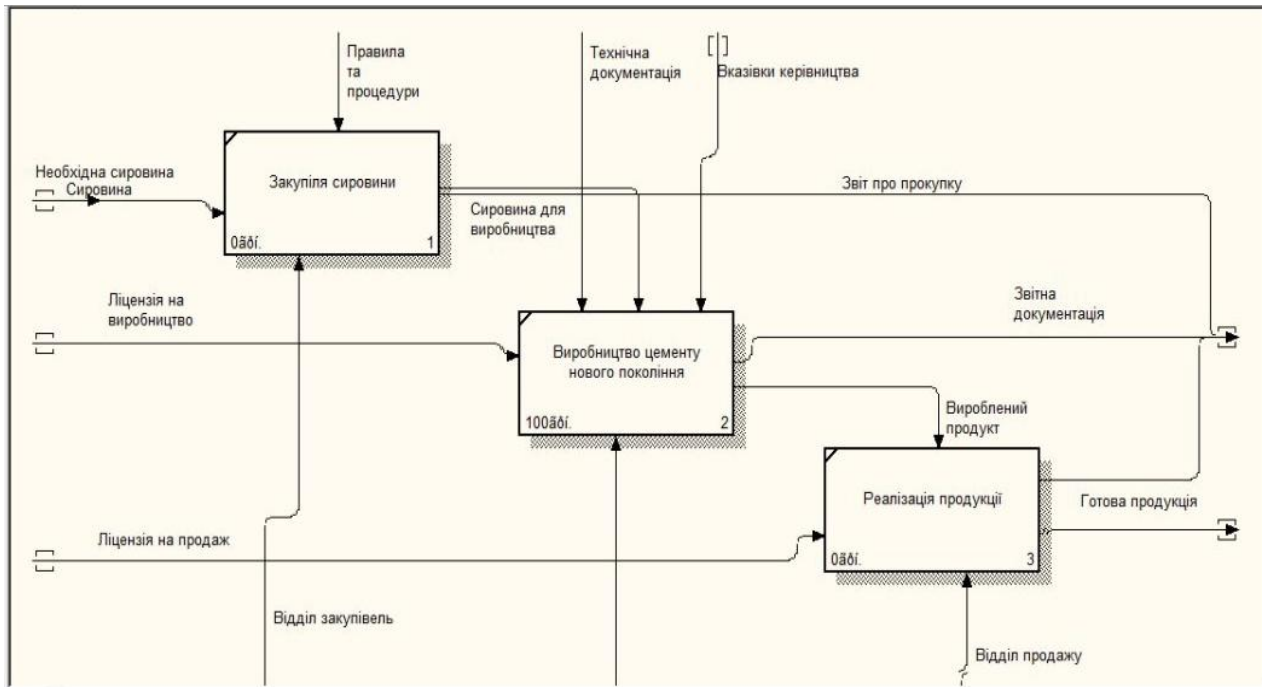


Рисунок 6 – Модель виробництва цементу на модернізованому обладнанні ПАТ »Єврoцемент –Україна»

Джерело: складено авторами

Отже, інноваційна стратегія підприємства – стратегія наступу – передбачає наступну послідовність дій:

1) дослідження організаційно-економічних показників діяльності підприємства;

2) аналіз ринку і конкурентного середовища підприємства;

3) вибір і обґрунтування інноваційних технологій модернізації підприємства;

4) оцінка економічної-ефективності впровадження проекту;

5) впровадження інноваційного проекту на підприємстві.

Фінансування інвестиційного проекту пропонується проводити за рахунок власного капіталу підприємства. У цілях об’єктивного прийняття рішень щодо реалізації інноваційного проекту для розвитку виробничих потужностей потрібно детально оцінити ефективність ідеї з розрахунком на наступні 10 років. Інноваційний проект формується виходячи з початкових даних (табл.1, 2).

Таблиця 1 – Початкові данні для розрахунків інноваційного проекту

Назва показника	Значення
Ціна (1 тонна) продукції, у.о	750,00
Ціна нового обладнання, у.о	7 500 000,00
Термін служби нового обладнання, років	10
Ліквідаційна вартість нового обладнання, у.о	600 000,00
Строк амортизації, років	10
Ліквідаційна вартість старого обладнання, у.о	1 100 000,00
Потреба в оборотних коштах (% від об'єму продажу):	
при реалізації проекту	5,0
при відмові від модернізації	7,0
Вартість запасів матеріалу через 10 років, у.о	
при реалізації проекту	350 000,00
при відмові від модернізації	850 000,00
Необхідний рівень дохідності проекту, %	10,0

Джерело: складено авторами

Таблиця 2 – Динаміка обсягів продажу та виробничих витрат на 1т

Рік	Річний обсяг продажу, тис т кг		Виробничі витрати на (1 т), у.о.	
	При реалізації проекту	При відмові від модернізації	При реалізації проекту	При відмові від модернізації
1	8 300	8 300	450,00	500,00
2	8 300	8 200	415,00	440,00
3	8 400	8 280	418,00	490,00
4	8 450	8 250	423,00	570,00
5	8 700	8 220	437,00	660,00
6	8 900	8 000	440,00	730,00
7	9 100	7 970	452,00	780,00
8	9 400	7 900	460,00	790,00
9	9 750	7 700	465,00	805,00
10	10 000	7 500	470,00	815,00
Всього	89 300	80 320	4 430,00	6 580,00

Джерело: складено авторами

Проводимо розрахунки за алгоритмом оцінки економічної ефективності інноваційного проекту: розраховуємо грошовий потік надходжень від виробничої діяльності при модернізації виробництва і при відмові від неї; розраховуємо потік платежів, обумовлених рухом основного і оборотного капіталу при модернізації виробництва і при відмові від неї; розраховуємо підсумкові потоки платежів, що характеризують інвестиційний проект (табл.3).

Таблиця 3 – Розрахунок підсумкових платежів

Рік	При реализації поекту, у.о.			При відмові від модернізації, у.о.			Приріст
	Потік платежів при зміні основного і оборотного капіталу	Потік платежів від виробничої діяльності	Підсумковий потік платежів	Потік платежів при зміні основного і оборотного капіталу	Потік платежів від виробничої діяльності	Підсумковий потік платежів	
0	6 400 000,00	0,00	-6 400 000,00	-5 250,00	0,00	5 250,00	-6 405 250,00
1	124 500,00	2 176 800,00	2 052 300,00	4 200,00	1 701 500,00	1 697 300,00	355 000,00
2	0,00	2 415 010,00	2 415 010,00	-1 575,00	2 084 440,00	2 086 015,00	328 995,00
3	3 750,00	2 421 816,00	2 418 066,00	-1 575,00	1 765 296,00	1 766 871,00	651 195,00
4	1 875,00	2 400 783,00	2 398 908,00	-11 550,00	1 217 700,00	1 229 250,00	1 169 658,00
5	9 375,00	2 367 942,00	2 358 567,00	-1 575,00	606 636,00	608 211,00	1 750 356,00
6	7 500,00	2 397 380,00	2 389 880,00	-3 675,00	131 200,00	134 875,00	2 255 005,00
7	7 500,00	2 358 676,00	2 351 176,00	-10 500,00	-239 100,00	-228 600,00	2 579 776,00
8	11 250,00	2 370 320,00	2 359 070,00	-10 500,00	-316 000,00	-305 500,00	2 664 570,00
9	13 125,00	2 413 575,00	2 400 450,00	-1 609 500,00	-423 500,00	1 186 000,00	1 214 450,00
10	-765 875,00	2 431 000,00	3 196 875,00	-1 651 500,00	-487 500,00	1 164 000,00	2 032 875,00
Всього	5 813 000,00	23 753 302,00	17 940 302,00	-3 303 000,00	6 040 672,00	9 343 672,00	8 596 630,00

Джерело: складено авторами

Далі розраховуємо основні критерії ефективності інноваційно-інвестиційного проекту, показники окупності і рентабельності.

Для визначення внутрішньої норми прибутковості використовуємо графічний метод і визначаємо значення внутрішньої норми прибутковості (рис. 7).

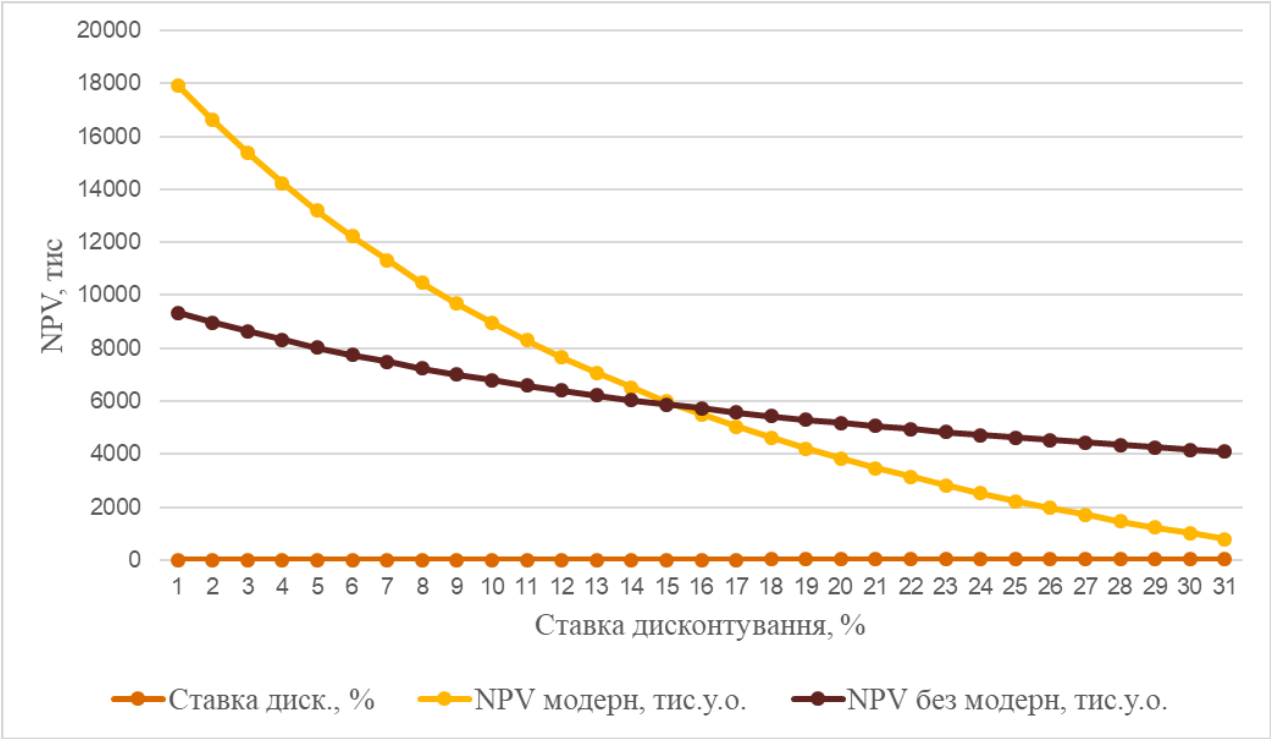


Рисунок 7 – Графік залежності NPV від ставки дисконтування

Джерело: складено авторами

Далі зведемо розраховані показники при проведенні модернізації та при відмові від неї (табл. 4).

Таблиця 4 – Зведена таблиця критеріїв ефективності

Найменування критерію	Формула розрахунку	При реализації проекту	При відмові від реалізації
Чиста приведена вартість (NPV)	$COF_t/(1+i)^t$	8 287 935	6 585 011
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	і при NPV=0	34,35 %	
Модифікована внутрішня норма прибутковості (MIRR), %	$(TV/PV)^{-N}-1$	19,53 %	
Індекс прибутковості (PI)	$\underline{CIF_t/(1+i)^t}$	6,80	
Рентабельність, %	CF_d / COF	263,24 %	229,5%
Термін окупності (PP_s), років		3,20	

Джерело: складено авторами

З проведених розрахунків видно, що показник NPV реалізації проекту вищий майже на 2 млн., ніж при відмові від реалізації, тобто проект є привабливий для вкладення коштів.

Внутрішня норма рентабельності проекту IRR – дорівнює максимальній вартості капіталу, при якій проект ще не стане збитковим, що в нашому випадку складає 34,35 %. Модифікована внутрішня норма прибутковості (MIRR) при реалізації проекту дорівнює 19,53 %, що помітно менше IRR, рівного 34,35 %. Оцінка проекту на основі індексу прибутковості дорівнює 6,8, що визначає проект як інвестиційно привабливий.

За розрахунком рентабельність при впровадженні проекту в 1,14 рази вище рентабельності при відмові від реалізації. ермін окупності проекту – 3,2 роки, що є досить швидким для підприємства такого масштабу.

Отже, за проведеним дослідженням можна зробити висновки, що проект є інвестиційно привабливим для вкладення, оскільки зможе забезпечити додаткову віддачу капіталу.

Запропнований комплекс заходів підвищить конкурентоспроможність ПАТ «Євроцемент – Україна» в довгостроковій перспективі, наддасть нового імпульсу розвитку цементної галузі, знизить негативний вплив на екологію і забезпечить сталий розвиток підприємств.

Успіх інноваційної стратегії підприємства залежить від обсягу та доступності необхідних ресурсів, якими володіє підприємство, від здатності до швидких змін, гнучкості менеджменту і його адаптації до нових умов, неординарності впроваджуваного інноваційного проекту, вміння оцінити і спрогнозувати комерційну вигоду, ефективності організаційно – управлінських механізмів, завдяки яким реалізуються інноваційні проекти, рівня розвитку інноваційної інфраструктури, яка підтримує діяльність підприємств цієї сфери.

Перелік джерел посилання

1. Возняк Г. В., Кузнєцова А. Я. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: монографія. Нац. банк України, Ун-т банк. справи, Львів. ін-т банк. справи. К.: УБС НБУ, 2007. 183 с.

2. Господарський кодекс України. *Відомості Верховної Ради України:* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17.

3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/433-15&safe=active&ssui=on.

4. Гринько Т. В. Роль інноваційного потенціалу підприємств у забезпеченні їхньої інноваційної активності. Управління розвитком підприємства в інтеграційних умовах: Кол. моногр. / за заг. ред. Т.В. Гринько. Дніпропетровськ: Біла К.О., 2014. 324 с

5. Лановська Г. І. Інтегральна оцінка інноваційної політики підприємства. *Агроінком*. 2013. № 7 (9). С. 61-64.

6. Аглямов Р. Р. Прогнозирование состояния инновационного потенциала предприятия с помощью метода Фикса_Ходжеса. *Инновационная деятельность.* 2013. № 3 (26). С. 5-10.

7. Бердинець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 352 с.

8. Білий Л. А., Дутка Г. Я., Веренько Ю. Є. Моделювання економічних характеристик процесу виробництва. *Вісник УБС НБУ*. 2010. № 2 (8). С. 218-221.

9. Довбенко В. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі. *Економіка України*. 2005. № 7. С. 45-47.

10. Орлов П. А. Визначення ефективності реальних інвестицій. *Фінанси України.* № 1. 2016. С. 57-66

Довгопол Н. В.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Ігуменцева Н. В.
к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

АВТОМАТИЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження діяльності вітчизняних підприємств показало, що значна частина з них працює без певної заздалегідь стратегії свого розвитку, що призводить до відсутності цільових орієнтирів в прийнятті виробничих, маркетингових, фінансових та інших управлінських рішень. Відсутність чітко визначеної стратегії послаблює позиції підприємства в конкурентній боротьбі, особливо в разі виходу підприємства на зовнішні ринки збуту.

Сучасні умови господарювання визначають для підприємств свої правила поведінки на конкурентному ринку. Ринкова практика демонструє нові, сучасні методи, інструменти та підходи до управління організаціями, дозволяють в майбутньому формувати переваги серед конкурентів і підвищувати свою конкурентоспроможність. У світовій практиці одним з таких методів є спеціальні управлінські інструменти з моніторингу конкурентів (benchmarking) і запозичення передового досвіду (bestpractices).

Бенчмаркингом називається технологія менеджменту, орієнтованої на виявлення і використання кращого досвіду роботи в певній галузі. В основі бенчмаркінгу лежить концепція постійного вдосконалення діяльності, яка передбачає безперервний цикл планування, координації, мотивації і оцінки дій з метою сталого поліпшення роботи організації [1].

Актуальність бенчмаркінгу не тільки в тому, що відпадає необхідність «винаходити велосипед», а в тому, що вивчаючи досягнення і помилки інших компаній, можна розробити власну максимально ефективну модель бізнесу.

Вивченням теоретичних аспектів бенчмаркінгу займаються такі зарубіжні вчені, як Д. Аакер, Н. Воєводіна, І. Данілов, Д. Маслов, Г. Рейдер, Т. Пилчер і інші. В Україні цей підхід до визначення і підвищення конкурентоспроможності підприємства почав вивчатися ще за радянських часів, але сьогодні бенчмаркінгові теорії і практично мало розвинений. Деякі аспекти бенчмаркінгу розглядають в своїх наукових працях такі вітчизняні вчені та економісти, як М. Бублик, Н. Габрук, Л. Довгань, М. Касаткіна, Ю. Каракай, М. Лютикова, О. Макарчук, К. Редченко і інші.

При порівнянні двох моделей бізнесу потрібно добре розбиратися в обох, інакше чіткого уявлення про загальну картину вам не отримати. Тому спочатку необхідно проаналізувати виробничі процеси в своїй фірмі, і тільки потім приступати до бенчмаркінгу.

Так, Х. Дж. Харрінгтон і Дж. С. Харрінгтон вважають, що бенчмаркінг – це нескінченний процес, вивчає, оцінює і відкриває все кращі якості в інших підприємствах з метою використання їх знань у діяльності власного підприємства [2].

Метод бенчмаркінгу не обмежується тільки бізнес-процесами або продукцією. Насправді за минулі роки компанії продемонстрували високу винахідливість при виборі елементів бізнесу, які були розглянуті в бенчмаркинге.

При цьому важливо не забувати, що для успішного бенчмаркінгу потрібно виявити основні причини високої ефективності. Якщо починати зі збору загальної інформації про те, чим займаються інші компанії, то кінцева мета полягає у виявленні методів їх роботи. Термін «інструмент реалізації» позначає в бенчмаркінгу основні фактори, що дозволяють добитися в компанії високої ефективності, наприклад, в області виробництва продукції, бізнес-процесів або використання ресурсів [3].

Показники, що порівнюється в процесі бенчмаркінгу:

1) продукція і послуги;

2) фінансові показники;

3) бізнес процеси;

4) стратегії;

5) функції, групи і організації.

Бенчмаркінг покликаний виявляти не тільки те, чим займаються інші компанії, але і те, як їм вдається це зробити. Тому вивчення структури і організації роботи в компанії є однією з загальних тем при проведенні бенчмаркінгу. Справа може йти з будь-якого аспекту організації роботи компанії: затверджених функціях або створених групах, підрозділах і бізнес-одиницях, кількість працюючих в них співробітників і т.п. Частиною бенчмаркінгу організації може стати навіть складання характеристик на окремих осіб.

Використання соціальних медіа-ресурсів, наприклад, веб-сайтів для налагодження професійних контактів, стало новим надійним джерелом інформації для проведення бенчмаркінгу такого типу. Цей спосіб дозволяє знизити витрати на виїзд фахівців і дорогі первинні дослідження, а при відносно незначних зусиллях дозволяє відкрити для себе великий обсяг цінної інформації.

Залежно від параметрів порівняння виділяють бенчмаркінг показників, процесів, а також стратегічний бенчмаркінг.

Якщо звернутися до публікацій, присвяченим стратегії розвитку підприємств, то аналіз результатів, отриманих іншими вітчизняними і зарубіжними вченими показує, що вони акцентують свій погляд на теоретичних і методологічних аспектах формування стратегії розвитку підприємств, фактори, що впливають на ефективність обраної стратегії, але без пропозиції конкретних технологій по отриманню практичних результатів. Приклади таких публікацій [4-9].

Метою роботи є розробка інформаційної комп'ютерної технології (ІКТ) формування стратегії розвитку підприємства на основі методів бенчмаркінгу в довільній предметної області для використання в діяльності суб'єктів підприємництва з пошуку, оцінки і прийняття ефективних управлінських рішень.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

1) обрати базову модель;

2) розробити модель формування стратегії розвитку підприємства на основі методів бенчмаркінгу;

3) розробити ІКТ на основі отриманої моделі.

Незважаючи на широке поширення математичних методів для вирішення завдань управління підприємством, не можна вважати, що формальні методи сучасної математики виявляться універсальним засобом вирішення всіх проблем, що виникають у цій сфері. У зв'язку з обмеженими можливостями застосування в управлінні і маркетингу економіко-математичних методів, відсутністю в багатьох випадках статистичної та іншої інформації, а також надійних методів визначення відповідності економіко-математичних моделей реальним об'єктам, експертні оцінки є єдиним засобом вирішення багатьох завдань. До переваг експертних оцінок можна віднести простоту застосування для прогнозування практично будь-яких ситуацій, в тому числі в умовах неповної інформації [10].

Тому за основу роботи взято метод вербального аналізу «ОРКЛАС» (ординарна класифікація альтернатив) [11], який оперує трьома поняттями - альтернатива, критерій (і його значення) і клас, що мають наступне смислове значення:

1) альтернативи – набори даних (результати досліджень). Для розроблюваної моделі – це набори значень, що описують поточний стан підприємства;

2) критерії – набір характеристик, якими відрізняються альтернативи один від одного. Для розроблюваної моделі - це набір показників, що описують лідерів даної галузі бізнесу;

3) значення критеріїв – набір всіх можливих значень всіх критеріїв, при цьому для кожного критерію вони упорядковуються від кращого значення до гіршого. Для розроблюваної моделі - це значення показників, що визначає поточний стан підприємства;

4) класи – володіють своїми унікальними ознаками, впорядковані (від кращих до гірших) частини загального списку всіх можливих альтернатив (наприклад, діагнози, причини несправності, рейтингові або оціночні категорії чого-або кого-небудь і т.д.). Для розроблюваної моделі це безлічі наборів значень, що описують поточні стану підприємств, які об'єднані приналежністю до певного періоду життєвого циклу підприємства.

Метод «ОРКЛАС» дозволяє, використовуючи вирішальне правило, однозначно визначити до якого з класів належить будь-яка з альтернатив у вигляді критеріального опису поточного стану підприємства.

Вирішальне правило являє собою таблицю, що містить всі можливі альтернативи, розташовані в лексикографічному порядку від найкращою (має найкращі значення всіх показників, що описують поточний стан підприємства) до найгіршої (має найгірші значення всіх показників) альтернативи, кожній з яких поставлений у відповідність клас, до якого вона належить.

Модель методу «ОРКЛАС» для випадку бенчмаркінгу представлена на рис. 1. Наведена на рис. 1 модель є базою для створення моделі формування стратегії розвитку підприємства. Власне, ще одним елементом розроблюваної моделі є алгоритм пошуку оптимального шляху (стратегії) від певної альтернативи (поточний стан підприємства) до альтернативи, що гарантовано належить або наступного кращому класу – короткострокова стратегія, або самому кращому класу – довгострокова стратегія [12]. Пошук проводиться на повному лексикографічному наборі альтернатив. Оптимальність шляху (стратегії) може бути як з точки зору часу, так і вартості досягнення мети.

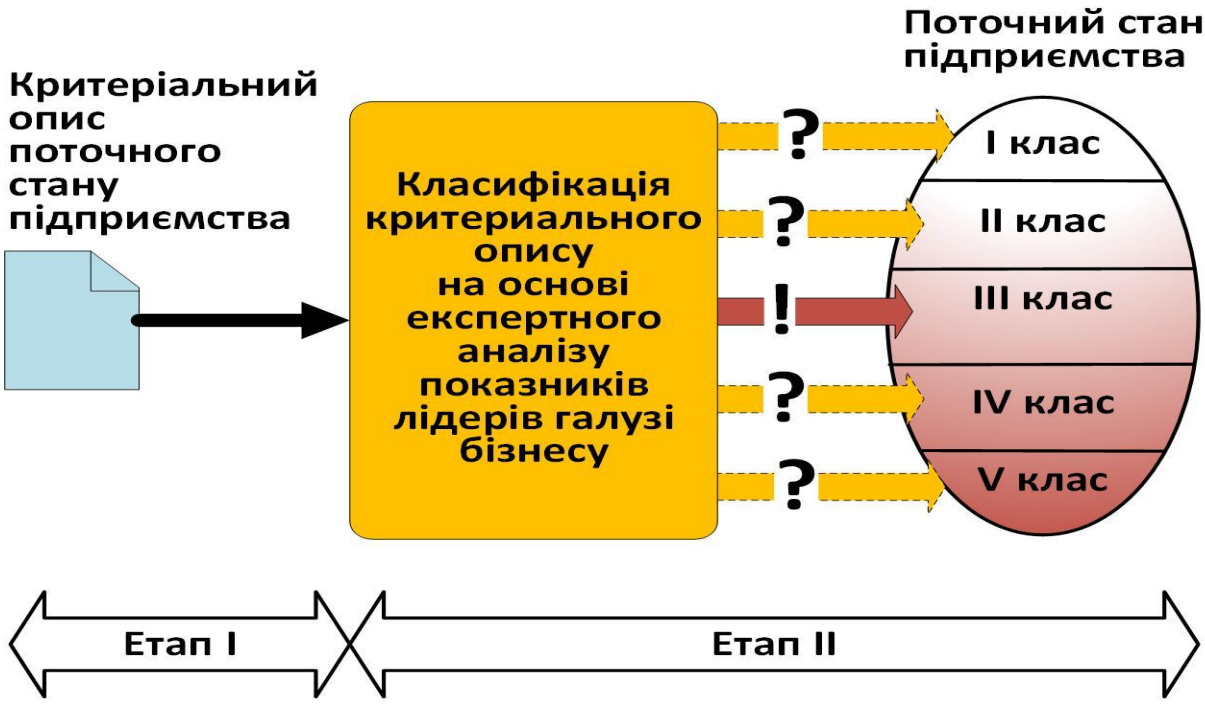


Рисунок 1 – Модель методу «ОРКЛАС» у випадку бенчмаркінга

Джерело: складено за даними [11]

Модель формування стратегії розвитку підприємства на основі методів бенчмаркінгу наведена на рис. 2.

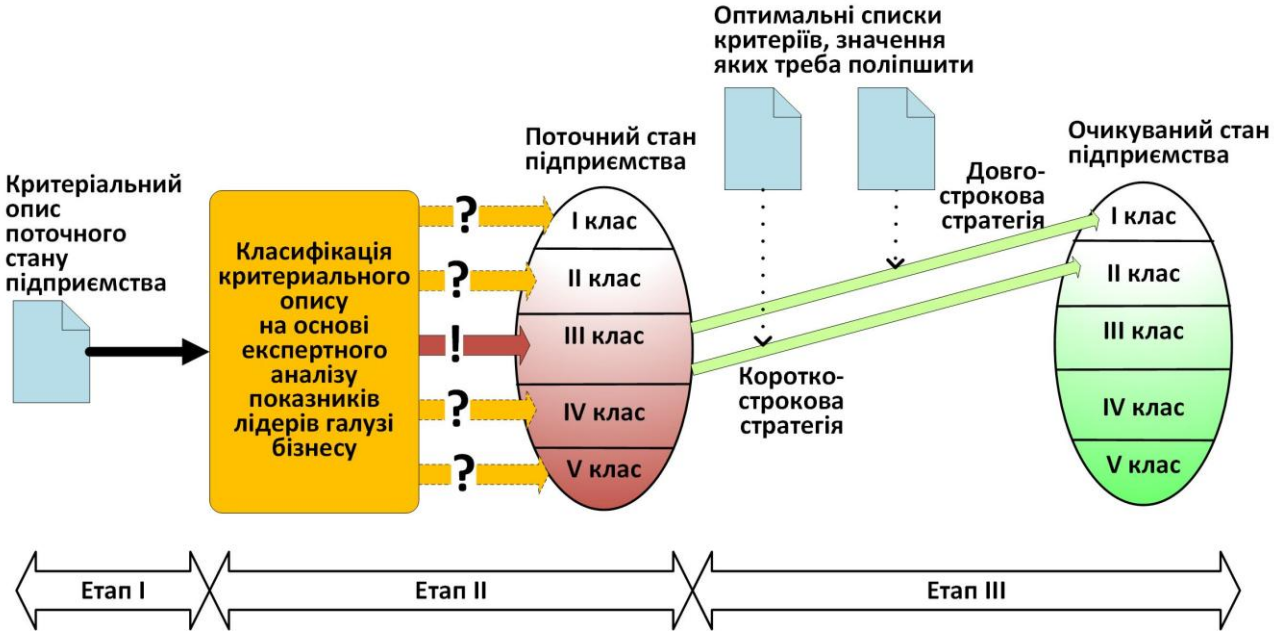


Рисунок 2 – Модель формування стратегії розвитку підприємства на основі методів бенчмаркінгу

Джерело: складено за даними [12]

Формування стратегії складається з 3 етапів:

– Етап I: Інформаційна підготовка до оцінки діяльності підприємства. Поточний стан підприємства визначається як набір значень критеріїв, якими описується діяльність лідерів даної галузі бізнесу після проведення бенчмаркінгу.

– Етап II: Класифікація поточного стану підприємства по відношенню до показників лідерів даної галузі бізнесу.

– Етап III: Визначення стратегій розвитку підприємства. Автоматично визначаються оптимальні зміни (стратегія), реалізація яких дозволить поліпшити поточний стан підприємства. Стратегія може бути як короткостроковою (перехід до наступного «кращого» класу), так і довгостроковій (перехід до «кращого» класу).

ІКТ створена на основі розробленої моделі формування стратегії розвитку підприємства. Як продукт ІКТ є web-додатком, за допомогою якого група експертів, які мають достатній досвід в формализуемой предметної області:

1) проводить інформаційну підготовку до оцінки діяльності підприємства, для чого:

– після аналізу діяльності лідерів даної галузі бізнесу визначаються критерії, що описують їх стан. Наприклад, опис менеджменту, політики і стратегії, роботи з персоналом, партнерства і ресурсів, стану процесів, ставлення до споживачів, ставлення до суспільства, основні результати діяльності і т.п. Кожному критерію присвоюється кілька якісних значень. Назва критеріїв і їх значень заносяться в систему;

– всі можливі стани підприємства розбиваються в класи. Певний стан підприємства належить певному класу від кращого (I класу) до гірших. Кожному класу відповідає своя безліч наборів значень критеріїв. Як показує практика, досить розбиття на 5 класів, наприклад: «Стабільний розвиток»;

«Тенденція до розвитку»; «Рівновага»; «Тенденція до стагнації»; «Стагнація». Певні назви класів заносяться в систему;

2) після введення в діалоговому режимі значень всіх критеріїв (опису поточного стану підприємства) отримує рекомендації щодо того, які значення яких критеріїв і до якої міри необхідно поліпшити, щоб підприємство «перейшло» в наступний кращий клас – короткострокова стратегія, або ж кращий клас – довгострокова стратегія розвитку підприємства;

3) після реалізації змін формування стратегії повторюється з потрібною періодичністю до досягнення цілей підприємства.

Монетизація ІКТ як продукту може бути реалізована наступним чином: введення критеріїв, їх значень, назв класів, побудова вирішального правила і визначення (класифікація) поточного стану підприємства - безкоштовно, а формування стратегії – за оплату.

За даними консалтингової компанії Bain & Co бенчмаркінг входить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях. Бенчмаркінг став одним з ефективних і визнаних інструментів вдосконалення бізнесу. Так, ще в 1994 році 88% європейських і 76% американських компаній в тому чи іншому вигляді вже застосовували еталонне зіставлення.

У 1993 році центри бенчмаркінгу Великобританії, США, Німеччини, Швеції та Італії вирішили об'єднати зусилля з розвитку методу еталонного зіставлення в світі. І вже в 1994 році була заснована Глобальна мережа бенчмаркінгу (Global Benchmarketing Network, GBN) як спільнота незалежних центрів бенчмаркінгу. На сьогоднішній день вона об'єднує подібні центри з 20 країн світу і продовжує розширюватися.

Бенчмаркінг – це не просто копіювання систем, використовуваних успішними компаніями. Такий підхід не може дати потрібних результатів через відмінності в структурах бізнесу. Головне – адаптація даних принципів для

внутрішнього застосування. Саме завдяки цьому система бенчмаркінгу може бути ефективна не тільки з прямими конкурентами на ринку, але і з фірмами, цільова аудиторія яких абсолютно різна. Можна навіть аналізувати роботу підприємств з зовсім іншої сфери діяльності. Грамотний бенчмаркінг компанії зможе докорінно поліпшити її функціонування, але тільки у тому випадку, якщо існує розуміння власних процесів.

Розроблена модель формування стратегії розвитку підприємства в довільній предметної області і створена на її основі ІКТ, що є близькою до людського способу оцінювання; основане на знаннях; видають однозначний результат; видають експертні рекомендації з побудови короткострокових і довгострокових стратегій; досить просто реалізувати.

Побудовані за представленою ІКТ web-додатки прості в експлуатації і можуть бути використані в діяльності суб'єктів підприємництва з пошуку, оцінки і прийняття ефективних управлінських рішень.

Перелік джерел посилання

1. Данилов И. П., Михайлова С. В., Данилова Т. В. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности. *Стандарты и качество*. 2005. № 2. С. 6.

2. Харрингтон Х. Дж., Харрингтон Дж. С. Бенчмаркинг в наилучшем виде. 20 шагов к успеху. С-Петербург: Питер, 2004. 176 с.

3. Борисенко М. Ю. Бенчмаркинг как современный инструмент управления предприятием. *KANT*. 2013. № 3(9). С. 38-42.

4. Жихарєва В. В., Савельєва Т. М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності. Електронне наукове видання «ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО». 2017. випуск 9. С. 423-427. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal-9/16-stati-9/878-zhikhareva-v-v-saveleva-t-m. (дата звернення: 15.11.2017).

5. Крочак М. С. формування стратегії розвитку промислових підприємств в умовах невизначеності. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. Випуск № 1(7): Економіка та управління підприємствами. С. 85-90.

6. Савченко Ю. Т. Формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств у ланцюгу поставок. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 811: Логістика. С. 316-324.

7. Смирнов Д. Б. Основные подходы к формированию стратегии развития предприятия. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2015. Т. 6, № 3. С. 149-155.

8. Побережний Р. О. Формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства на основі збалансованої системи показників: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків, 2015. 363 с.

9. Якушева В. В. Разработка стратегии развития организации. *Молодой учёный*. 2017. №51(185). С. 201-204.

10. Гуца О. Н., Ельчанинов Д. Б., Порван А. П., Якубовская С. В. Системы поддержки принятия решений в управлении проектами, основанные на качественных методах. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Системний аналіз, управління та інформаційні технології*. Харків: НТУ «ХПІ». 2017. №3(1225). С. 82-88. DOI: 10.20998/2413-3000.2017.1225.15

11. Ларичев О. И. Вербальный анализ решений. Москва: Наука, 2006. 181 с.

12. Гуца О. Н. Процедура определения миссии, стратегии развития и ценностей организации. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7(45). С. 335-338.

Кирій В. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Шелефонтюк В. Р.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

КОМПЛЕКСНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ РІШЕНЬ У РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

На рекламу в Інтернеті все більше уваги звертають традиційні рекламодавці. Однак визначення її ефективності пов'язане з деякими труднощами. Так, ефективність рекламної діяльності залежить не тільки від самої реклами, її якісних характеристик, а й від цілої низки як контрольованих, так і неконтрольованих чинників. До них належать економічна ситуація в країні, пора року, ціни на товар, кваліфікації персоналу й т.п. Варто також ураховувати, що ефект від реклами може бути помітний не відразу, а розтягнутий у часі, та може визначатись з одного боку як комунікативний, а з іншого необхідно розглядати економічну складову ефекту. Будь-яка комерційна реклама насамперед передбачає саме економічну складову ефекту, тобто повернення вкладень, а тому оцінка ефективності рекламних кампаній є одним із найважливіших завдань, що постають перед рекламодавцем і рекламним агентством. Виважена та достовірна оцінка ефективності дозволяє визначити, наскільки результативним є рекламний вплив, степінь окупності витрат, встановити, які рекламні носії найбільше вплинули на результат, оцінити правильність розподілу рекламного бюджету, та намітити заходи щодо підвищення ефективності рекламних заходів.

Філліп Котлер зазначає, що керування рекламною кампанією визначається оцінкою ефективності, яку не завжди можна достовірно

оцінити [1]. Така ситуація характерна для інтернет-реклами, оскільки в цій сфері ґрунтовних досліджень, пов'язаних з розробкою методів оцінки її ефективності, поки недостатньо. Як правило, дослідники пояснюють це тим, що ефективність рекламної діяльності залежить не тільки від самої реклами, але й цілого ряду як контрольованих, так і неконтрольованих факторів [2]. Варто також враховувати, що ефект від реклами може наступати не відразу й бути пролонгований у часі, що створює значні труднощі в розробці об'єктивних методів оцінки ефективності рекламних кампаній.

Деякі суб'єкти господарювання відмовляються витрачати гроші на інтернет-рекламу через незрозумілу інформацію про оцінку ефективності реклами в Інтернеті. Найчастіше маркетологи керуються обмеженою множиною індикаторів: кількістю кліків і відвідувань веб-сайтів, що не дає й не може дати повної й об'єктивної оцінки ефективності інтернет- реклами підприємства [2]. Збільшення конкуренції на ринку Інтернет-реклами зумовлює потребу в нових типах інструментів, варіантах її розміщення, форматах, контенті тощо. Варто відзначити, що у порівнянні з іншими рекламними каналами, оцінка ефективності Інтернет-реклами є найбільш прозорою, однак, питання визначення співвідношення вкладених в Інтернет-рекламу коштів і зростання продажів, обізнаності споживачів чи інших показників діяльності компанії залишається актуальним. Важливим є також визначення причин недостатньої ефективності Інтернет-реклами.

Незважаючи на велику кількість теоретичних та практичних досліджень даної проблеми, натепер не вироблено єдиних підходів та думок щодо вирішення проблем, які існують у даній сфері, зокрема, при використанні системи KPI (Key Performance Indicator) – ключових показників ефективності діяльності, які дозволяють вимірювати як кількісні, так і якісні параметри. Це зумовлює важливість та неоднозначність завдань щодо оцінки ефективності рекламної діяльності компаній в Інтернет.

Метою роботи є дослідження методів оцінки ефективних рішень рекламної кампанії та порівняльний аналіз показників ефективності реклами для визначення найбільш важливих і зручних.

Вивченню проблем рекламної діяльності компаній в Інтернет та оцінки їх ефективності присвячено значну кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Б. Айзенберга, Дж. Айзенберга, Ю. Аронсона, І. Бойчук, В. Голика, Є. Домашевої, Д. Дрососа, Р. Зеффа, О. Зозульова, А. Зубкової, Л. Капінус, В. Ковшик, М. Макарової, Є. Міхальова, О. Музики, Д. Нікуліна, І. Савєльєвої, О. Сологуб, Е. Торсон, С. Федотова, М. Хеєса, Д. Шумана, А. Юрасова. Розвиток Інтернет-реклами, структуризація та класифікація засобів Інтернет-просування досліджується в працях Пілющенко В. Л., Юрасова А. В., Литовченко І. Л., Пилипчука В. П., Романова А., Р. Кузнєцової [4]. Окрім перерахованих, дослідженнями маркетингу в мережі Інтернет (інтернет-маркетингу) займаються такі вчені: О. Ойнер, Е. Попов, Є. Крикавський та інші. Їх дослідження показали, що інтернет-реклама стала для багатьох підприємств важливим комунікативним інструментом, який дає змогу привернути увагу потенційних клієнтів. Вивчення впливу та ефективності інтернет-реклами є важливим кроком планування рекламної кампанії в Інтернеті, тому потребують подальшого детального дослідження. Питанням дослідження ефективності інтерактивних рекламних інструментів присвячені роботи Пола Павлоут та Девіда Стюарта, комплексний метод оцінки ефективності Інтернет-реклами викладений в працях Дейнекіна Т. В. [5].

На даний час розміщення реклами в інтернеті є одним з найбільш ефективних видів реклами, оскільки дозволяє добитися при відносно невеликих рекламних бюджетах охоплення дуже широкої аудиторії. Термін Інтернет-реклама охоплює всі види реклами, призначені для розміщення в інтернеті і роботи з Інтернет-аудиторією.

Розвиток Інтернет-мереж стрімкий, а розробники рекламних ресурсів створюють нові види реклами, підлаштовуючись та водночас «спрощуючи»

пошук тих чи інших необхідних ресурсів. Саме тому реклама стає інтерактивна, а механізми ранжування реклами стають все розумніші, щоб максимально чітко охоплювати всю цільову аудиторію. Аналізуючи інформацію щодо розвитку мережі Internet в Україні протягом 2004-2019 років, виявлено, що нею користувалися 71% дорослого населення країни (рис. 1) [7].



Рисунок 1 – Динаміка використання Інтернету українцями 2004-2019 р.

Джерело: складено за даними [7]

Представлені дані свідчать про прогресові темпи впровадження та розвитку мережі Інтернет в Україні. У зв'язку з цим, можна констатувати той факт, що використання Інтернет-технологій для просування бізнесу є дуже актуальним і своєчасним, що потребує уваги науковців та практиків. З повсюдним поширенням Інтернет-технологій в Україні пов'язана і зміна структури медіа-ринку України у 2016-2017 рр., про що свідчать проведені дослідження Всеукраїнської рекламної коаліції [6]. Аналіз структури медіа-ринку України у 2018-2019 рр., дозволяє виділити лідируючі напрямки у рекламі – це ТВ- та Інтернет-реклама. При цьому обсяг рекламного ринку за ТВ- та Інтернет-рекламою має стійку тенденцію до зростання.

Реклама в Інтернеті, це реклама яка передбачає його використання як каналу для донесення маркетингових повідомлень потенційним клієнтам із метою подальшого їхнього візиту на сайт або сторінку у мережах для

здійснення продажів чи генерації лідів (заявок). На думку М. Макарової, Інтернет-реклама – поєднання традиційної іміджевої реклами з поширенням інформації та продажів через глобальну мережу Інтернет [8]. Використання традиційних засобів розповсюдження інформації та поєднання їх з можливостями мережевих ресурсів Інтернет породило багатоваріантність засобів реклами в Інтернет, основні з яких охарактеризовані в табл. 1.

Таблиця 1 – Характерні ознаки окремих засобів реклами в Інтернет

Засоби	Аудиторія	Переваги	Недоліки
Web-сайт	Переважно цільова	Широкий обсяг інформації, що надається	Складність грамотної самостійної побудови і оформлення
Банерна реклама	Широка	Ефективність залучення потенційних покупців і іміджевої реклами	Негативне відношення користувачів до сторінок, насичених банерами
Контекстна реклама	Переважно цільова	Контекстна реклама помітна тільки тим користувачам, які цілеспрямовано шукають інформацію на тему запиту, її ефективність набагато вище звичайної. Рекламодавець платить тільки за тих користувачів які прийшли до нього на сайт.	При відімкненні реклами трафік на сайт відразу падає, на відміну від SEO, яке дає тривалий результат.
SMM або SMO	Переважно цільова	Можливість вибору цільової аудиторії з високим ступенем точності (таргетинг). Можливість вибору цільової аудиторії з високим ступенем точності (таргетинг).	Неможливо отримати 100% гарантію очікуваного результату.
Геоконтекстна реклама	Цільова	Тривала протягом часу. Не потребує значних витрат.	Складність грамотної самостійної побудови і оформлення
Електронні конференції	Вузько-цільова	Наявність користувачів, зацікавлених в наданій інформації	Невеликий розмір цільової аудиторії
Електронна пошта	Цільова	Низькі витрати, простота у використанні	Негативне відношення більшості користувачів мережі до реклами через електронну пошту

Джерело: складено авторами

Дослідницький онлайн-портал Statista відзначає постійне зростання ринку онлайн-реклами протягом останніх десяти років, водночас, прогнозується, що

темпи зростання знижуватимуться до 2023 року. Розглядаючи частки окремих видів Інтернет-реклами, варто відзначити, що найвищі темпи зростання мають SMM реклама, пошукова та традиційна банерна реклама. Слід відзначити, що прогноз порталу Statista можна вважати досить точним, оскільки, їх остаточний показник даних за 2017 рік – 226,6 млрд. дол. США відрізняється від прогнозованого – 227,8 млрд. дол. США всього на 0,5 %, а від даних eMarketer – на 2,5 %. У 2018 році показник зріс на 7,4% і його обсяг склав 628,63 млрд. дол. США. При цьому частка Інтернет-реклами складала 43,5% і починаючи з 2021 року буде перевищувати комулятивно усі інші рекламні канали.

Що стосується України, то загальний обсяг рекламного ринку в Україні торік становив 1,26 млрд дол., і це приріст на 9,5% проти 2018-го. Драйвером став якраз інтернет: цей сегмент зріс на 10%, тобто більше, ніж ринок загалом. ТВ-сегмент також збільшився, але на 9,2%. (рис. 2) [9].

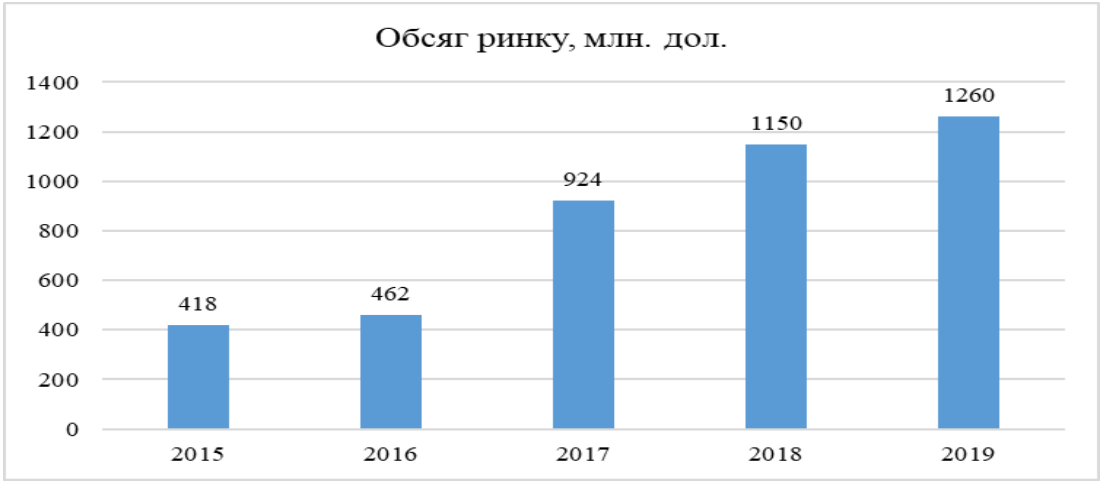


Рисунок 2 – Динаміка українського ринку реклами з 2015 по 2019 рік

Джерело: складено за даними [9]

Аналізуючи ринок Інтернет-реклами за сферами економіки (рис. 3), варто відзначити, що найбільша її частка припадає на товари широкого вжитку (fast moving consumer goods – FMCG) – 14,6 %. Також вагомими частками

характеризуються послуги – 13,7 %, роздрібна торгівля – 13,0 %, розваги та медіа – 12,3 %, автомобільний ринок – 11,6 %, фінансова сфера – 9,5 %, туризм – 6,8% та телекомунікації – 6,6 % [10].



Рисунок 3 – Аналіз ринку реклами за сферами економіки

Джерело: складено за даними [10]

Основну частку вітчизняного ринку Інтернет-реклами складає пошукова (контекстна) реклама та банерна. В 2019 році частка пошукового бюджету в загальному обсязі вітчизняного інтернет-ринку становила 56%, або близько $362 млн. Прогнозовано у 2020-му вона зросте до 59 % [9].

Оцінка ефективності компанії в сфері інтернет-реклами повинна ґрунтуватися на фундаментальних теоретичних і практичних розробках, оскільки ця галузь вимагає багатопланового вивчення.

Кількісною основою для оцінювання ефективності використання Інтернет-ресурсів є, насамперед, засоби Інтернет-статистики, які дозволяють збирати повнішу статистичну базу даних щодо дій споживачів. Таку інформацію можна опрацьовувати за кожним цільовим сегментом, визначаючи

його розмір, обирати відмінні масиви і їх перетини, вивчати окремі шари споживачів і тематичні сегменти, ідентифікувати економічно вигідні сайти, які цікавлять конкретну цільову аудиторію для розміщення на них прихованих рекламних майданчиків. Інтернет-статистика дозволяє виявити результати рекламної кампанії та навіть через кілька місяців точно визначити кількість залучених споживачів, обсяг повернення через деякий час, скільки з них стали постійними відвідувачами, скільки було зроблено покупок або кількість переглянутих сторінок. Ефективність рекламного засобу можна визначити кількісно.

У даному дослідженні пропонується здійснити використання показників KPI в рамках моделі AIDA (Attention – увага, Interest – інтерес, Desire – бажання, Action – дія), яку адаптовано до онлайн середовища поширення ведення рекламної діяльності. Удосконалення та адаптація моделі AIDA у онлайн-середовищі (рис. 4), яке передбачатиме виділення конкретних KPI на кожному етапі взаємодії визначається в наступному.

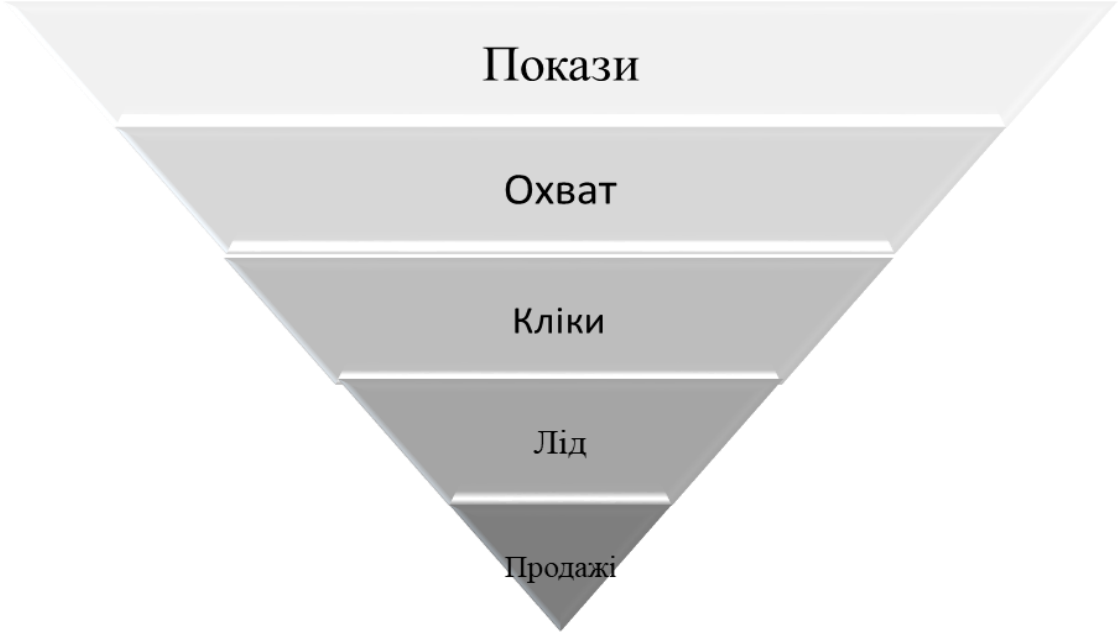


Рисунок 4 – Модель AIDA

Джерело: складено авторами

Використання моделі AIDA чи її модифікацій дозволяє визначити відтік споживачів та визначити причини цього відтоку використовуючи показники ефективності на кожному етапі моделі, а потім обрати шляхи зниження відтоку відвідувачів, і підвищення популярності ресурсу (комунікативна ефективність) і його економічної ефективності. Проміжне відстеження результатів дасть змогу вчасно визначати проблеми ведення рекламної кампанії в Інтернет і вживати певних дій для усунення проблем, зокрема, обрати нові рекламні майданчики, змінити слоган, коригувати текст рекламного повідомлення, його візуальне сприйняття тощо. Частину показників можна одержати через різні інструменти системи веб-аналітики Google analytics (GA), яка є найбільш зручною та визнаною на даний час. Решта показників розраховується на основі даних господарської діяльності компанії, лічильників Інтернет-статистики, даних GA, а також інших сервісів для аналізу та аудиту сайту, наприклад, Serpstat, SimilarWeb Google AdWords, Facebook Ads тощо.

На кожній із цих стадій виділимо окремий набір показників ефективності (табл. 2).

Також пропонуємо розглянути показники в залежності від мети реклами запропонованих мережою Facebook для соціальних мереж (табл. 3).

Facebook пропонує цілі реклами для самих різних завдань. Мета реклами – це дії, які повинні виконати люди після її перегляду. Наприклад якщо мета – поширити серед потенційної аудиторії обізнаність про сайт компанії, можна створювати рекламу, що спонукує відвідати цей сайт. У першу чергу, при створенні реклами треба обрати мету. Це допомагає досягти бажаних результатів:

– впізнаваність – цілі, які створюють інтерес до продукту або послуги;

– залучення уваги – цілі, які спонукають людей цікавитися компанією і шукати інформацію про неї;

– конверсія – цілі, які спонукають зацікавлених людей купувати або використовувати продукт або послугу.

Таблиця 2 – Показники ефективності на стадіях взаємодії Інтернет-користувачів з рекламною інформацією

Стадія	Показник
Демонстрація рекламного повідомлення	Кількість показів. Кількість унікальних показів (ad reach). Перетинання аудиторій. Вартість розміщення реклами. Частота показу (AF – ad frequency). Вартість тисячі показів (CPM – cost per «M»)
Охват	Reach – це кількість представників цільової аудиторії, в рамках кампанії мали контакт з рекламою заданий число раз. Чим більше кількість потенційних покупців, до яких реклама була донесена, тим більше охоплення
Зацікавленість (клік, перехід на сайт)	Кількість кліків. Кількість унікальних кліків. Відгук (CTR – click through ratio). Частота кліку. Вартість кліку (CPC – cost per click). Відвідування вебсайта. Кількість унікальних користувачів. Кількість відвідувань. Частота відвідування (SF – site frequency). Кількість нових користувачів. Географічний розподіл користувачів. Число переглядів сторінок. Глибина перегляду. Шляхи по сайту. Тривалість відвідування. Вартість унікального користувача (CPUU – cost per unique user). Вартість відвідування (CPV – cost per visit)
Лід (обрання товару, формування замовлення)	Кількість замовлень. Частота замовлень. Коефіцієнт конверсії (CR - conversion rate). Ціна за дію (CPA - Cost Per Action). Вартість замовлення (CPO - cost per order). Співвідношення кількості відвідувачів, які вчинили будь-яку дію до загальної кількості відвідувань на сайті (CTB або CPCr). SCAR - показник відмов від кошика
Дія (Покупка – оплата)	Кількість дій. Обсяг продажів Вартість дії (CPA – cost per action). Вартість продажу (CPS – cost per sale)

Таблиця 3 – Показники ефективності в залежності від мети реклами

Впізнаваність	Ліди	Конверсія
Впізнаваність бренду	Трафік	Конверсія
Охват	Установки додатка	Відвідування точок
	Залученість	Продажі вашого товару
	Перегляд відео	
	Генерація лідів	

Джерело: складено авторами

Зауважимо, що показники добираються індивідуально для кожної кампанії. Тому більшість фахівців-практиків в сфері Інтернет-маркетингу обмежуються використанням 3-4 показників, наприклад, коефіцієнт конверсії сайту, середній обсяг замовлення (AOV), трафік, частка повторних замовлень тощо.

Для комплексного аналізу ефективності Інтернет-реклами також варто використовувати показники, які враховують і те, що частина користувачів стає постійними покупцями, які здійснюють повторні купівлі, наприклад, це показники CAC, CARS, LTV (CLV), CRR, ROI, ROMI, як метрики оптимізації кількох показників.

Показник повернення маркетингових інвестицій ROMI (Return Of Marketing Investments) - це головний KPI Інтернет-маркетингу. Саме він вказує, чи ефективний маркетинг в цілому. Розраховується як відношення доходу до маркетингових інвестицій. Показник частки рекламних витрат CRR (Cost Revenue Ratio) визначає ефективність рекламних витрат і розраховується як відношення витрат на рекламу до прибутків з реклами. Показник пожиттєвої цінності клієнта LTV (Lifetime Value) (або CLV (customer lifetime value)) показує прибуток, який отримує компанія за весь час співпраці з клієнтом. LTV визначається як різниця між доходом від клієнта і витратами на його залучення і утримання. Показники CAC (Customer Acquisition Cost) і CARS (Customer Acquisition and Retention Cost) характеризують вартість залучення нових клієнтів (CAC) і тих з них, хто здійснює постійні покупки (CARC). Показник CAC тісно пов'язаний з показником LTV і за оцінками фахівців-практиків повинен складати не більше ніж його третину [11].

Завершальним етапом оцінки ефективності є розрахунок та аналіз вищезгаданих підсумкових показників, які є важливими як з теоретичної, так і з практичної сторони і потребують окремого дослідження.

Зростання значення Інтернет-реклами для просування товарів і послуг потребує оцінки її ефективності. Оцінюючи ефективність рекламної кампанії необхідно пам’ятати:

– під час оцінки ефективності інтернет-реклами, в першу чергу, необхідно зіставити мету й завдання, які ставляться, з досягнутими результатами;

– визначення цілей кампанії є важливим етапом розуміння завдань зовнішнього і внутрішнього маркетингу;

– оцінюючи ефективність інтернет-реклами, повинен використовуватися комплексний підхід, тому що є можливість оцінити як комунікативні, так і економічні показники на всіх етапах моделі AIDA;

– відстежуючи результати, можна вчасно визначити проблеми з проведенням рекламної кампанії в Інтернеті;

– жодна рекламна кампанія не дасть повного ефекту моментально, її дія продовжує проявлятися через певний час. Варто розглядати показники рекламної компанії та проводити аналіз ефективності в динаміці (день, тиждень, місяць).

Перелік джерел посилання

1. Філіп Котлер, Гермаван Катарджая, Іван Сетьяван. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ: КМ-БУКС. 2019. С. 224.

2. Бойчук І. В., Музика О. М. Інтернет в маркетингу: навчальний посібник. Київ, 2010.

3. Зозулєв А. В., Кубишіна Н. С. Маркетинг: навч. посібник. Київ: Знання, 2011. 421 с.

4. Пілюшенко В. Л., Аракелова І. О. Стратегія інноваційного управління сферою послуг на основі маркетингового підходу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 133-142. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2013_4_14

5. Дейнекин Т. В. Международны маркетинг и интернет-маркетинг. Учебное пособие. Москва. 2003.

6. Джоел Д. Д. Дослідження в рекламній діяльності. Теорія та практика. Москва: Діалектика-Вільямс, 2003. 864 с.

7. Кількість інтернет-користувачів в Україні збільшилася (інфографіка). Finance.ua. 2019. URL: https://news.finance.ua/ru/news//443742/kolichestvo-internet-polzovatelej-v-ukraine-uvelichilos-infografika

8. Макарова М. В. Електронна комерція: посібник. Київ: Академія, 2002. С. 272.

9. Шаповал Катерина. Смартфон переграв ящик. Що відбувається з ринком реклами в Україні – хто, кому і за що платить. *Видавничий Дім «Медіа-ДК»*. 2020. URL: https://nv.ua/ukr/biz/markets/rinok-reklami-pidsumki-i-prognozi-internet-proti-televizora-novini-ukrajini-50067589.html

10. Digital Advertising Worldwide. URL: https://www.statista.com/outlook/216/100/digital-advertising/worldwide#market-revenue.

11. Показники ефективності інтернет реклами. *CoMagic*. 2018. URL: https://www.comagic.ru/blog/posts/mar/pokazateli_otsenki_effektivnosti_internet_reklamy/.

12. Михалева Є. П. Оцінка ефективності заходів Інтернет-маркетингу. Известия ТулГУ. Економічні і юридичні науки. 2015. № 3. С.88-96.

13. Домашева Є. А. Підходи до оцінювання ефективності маркетингових інтернет-комунікацій. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. С. 353-360.

14. Правильна оцінка ефективності інтернет реклами. URL: http://watcher.com.ua/2016/02/12/rynok-mediynoyi-internet-reklamy-v-ukrayini-v-2015-rotsi-zris-na-27/.

Кирій В. В
к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Шемшура В. А.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ПРОЦЕС КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У сучасному суспільстві інтелектуальна власність є однією з основ його багатства. Саме вона визначає конкурентоспроможність економічних систем та є важливий ресурсом для її розвитку. Теперішня економіка базується на інформації та знаннях, інтелектуальна власність стає головним ресурсом підприємства, ключовою складовою його інноваційного розвитку та забезпечення конкурентних переваг.

На сьогодні формування інтелектуальної власності підприємства є важливою проблемою, тому що вона значною мірою впливає на його вартість та стає важливим критерієм оцінки ефективності роботи суб'єкта господарювання.

В умовах сучасного економічного розвитку інноваційні здібності персоналу, нові інформаційні технології та робота над знаннями стали стратегічними чинниками соціально-економічного розвитку суспільства. Саме тому, визначення сутності категорії інтелектуальної власності як основного пріоритету соціально-економічних перетворень є актуальним та привертає велику увагу багатьох відомих дослідників. Аналіз наукової літератури дозволяє виділити категорію «інтелектуальна власність» в межах окремих аспектів її сутності, адже ця категорія є складною та багатоаспектною [2].

Сучасні дослідники наводять такі трактування «інтелектуальної власності» (ІВ):

– це власність на результати інтелектуальної праці, продукти розумової творчої праці, які відповідають вимогам законодавства [3];

– це система відносин щодо привласнення ідеальних об’єктів, виражених в об’єктивованих інтелектуальних продуктах, втілених у науково-технічній та літературно-мистецькій творчості, що індивідуалізують їх суб’єктів [4];

– це права на результати розумової праці особи у науковій, художній, виробничій та інших сферах, які є об’єктами цивільних правових відносин у частині права кожного громадянина володіти, користуватись і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності [5];

– це відповідні відносини належності, володіння, розпорядження і використання продуктів інтелектуальної праці [6].

Таким чином, основні характеристики категорії ІВ та детальний аналіз наукової літератури виділяють основні підходи до визначення її сутності (рис. 1).

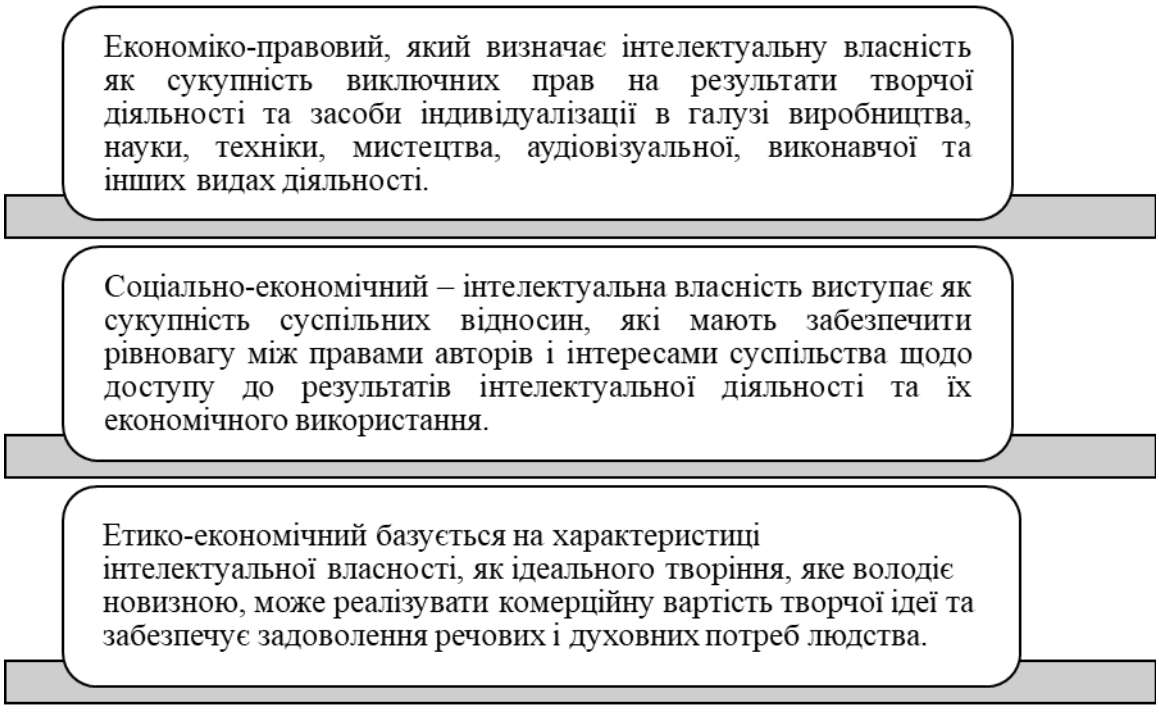


Рисунок 1 – Підходи до визначення інтелектуальної власності

Джерело: складено за даними [7]

Відображені на рис. 1 підходи визначають подальший розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності. З розвитком людської цивілізації об’єктів права інтелектуальної власності стане дедалі більше, головним чином у галузях інформаційних технологій, генної інженерії тощо.

Права інтелектуальної власності можуть бути надані шляхом продажу/передачі або шляхом встановлення різних видів договірних ділових відносин (наприклад, ліцензування). Права інтелектуальної власності відіграють важливу роль в якості бізнес-транспортного засобу, через який здійснюється або передача знань або договірних відносини. Комерціалізація може бути визначена як процес перетворення винаходи або створення в комерційно життєздатного продукту, послуги або процесу.

Для комерціалізації можуть знадобитися додаткові розробки, випробування та методи розширення виробництва перед тим, як направити результати досліджень на ринок. Це важливо, тому що не всі винахідники або творці бажають або мають ресурси, навички і схильність до ризику, щоб комерціалізувати свої винаходи або створення. Державні науково-дослідні організації, як правило, потрапляють в цю категорію. Не всі особи, а саме: наукові установи або інноваційні підприємства, особливо в країнах з перехідною економікою, мають необхідні фінансові та технічні можливості компанії для винаходу або створення на всьому шляху виходу на ринок самостійно [7].

Для досконалого перетворення оригіналу або нової ідеї, концепції або дизайну необхідного продукту на ринку потрібні такі ключові елементи: час; засоби (власні або позикові); творчі зусилля; інноваційні зусилля (власні, співробітників і зовнішніх співробітників, партнерів і консультантів); стабільне систематизоване управління всього процесу від ідеї до ринку.

Беручи до уваги ризики, пов’язані з комерціалізацією, стає зрозуміло, чому управління активами інтелектуальної власності і бізнес-планування настільки важливі. Імовірність комерційного успіху зростає, якщо керівництво забезпечить наявність чіткого попиту споживачів на нові товари чи послуги до

початку проекту та можливість виведення їх на ринок економічно вигідним способом.

Законодавство України дає визначення суб'єктам та об'єктам ІВ. До об'єктів права відносять: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки, географічні зазначення; комерційні таємниці. Суб'єктами права інтелектуальної власності є: творець (творці), об'єкти права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать особисті немайнові та майнові права інтелектуальної власності [3].

Слід зазначити, що коли йдеться про права інтелектуальної власності, чинне законодавство не містить чіткого стандарту класифікації прав інтелектуальної власності, проте існує безліч різних методів класифікації. На мій погляд, найбільш вдалою та більш деталізованою є класифікація В. Д. Базилевича, адже засоби індивідуалізації, об'єкти промислової власності, об'єкти авторського та суміжних прав та права на нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності володіють важливими спільні риси (рис.2).

Саме зображені на рис. 2 складові формують цілісну систему їх правової охорони та охоплюють практично всі результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, продукції, робіт, послуг. В. І. Мухопад [7] важливо підкреслює, що в основі цієї системи має бути закладено єдиний системоутворюючий принцип, а саме право охорони різноманітних груп об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням особливостей, що входять в ці групи об'єктів охорони.

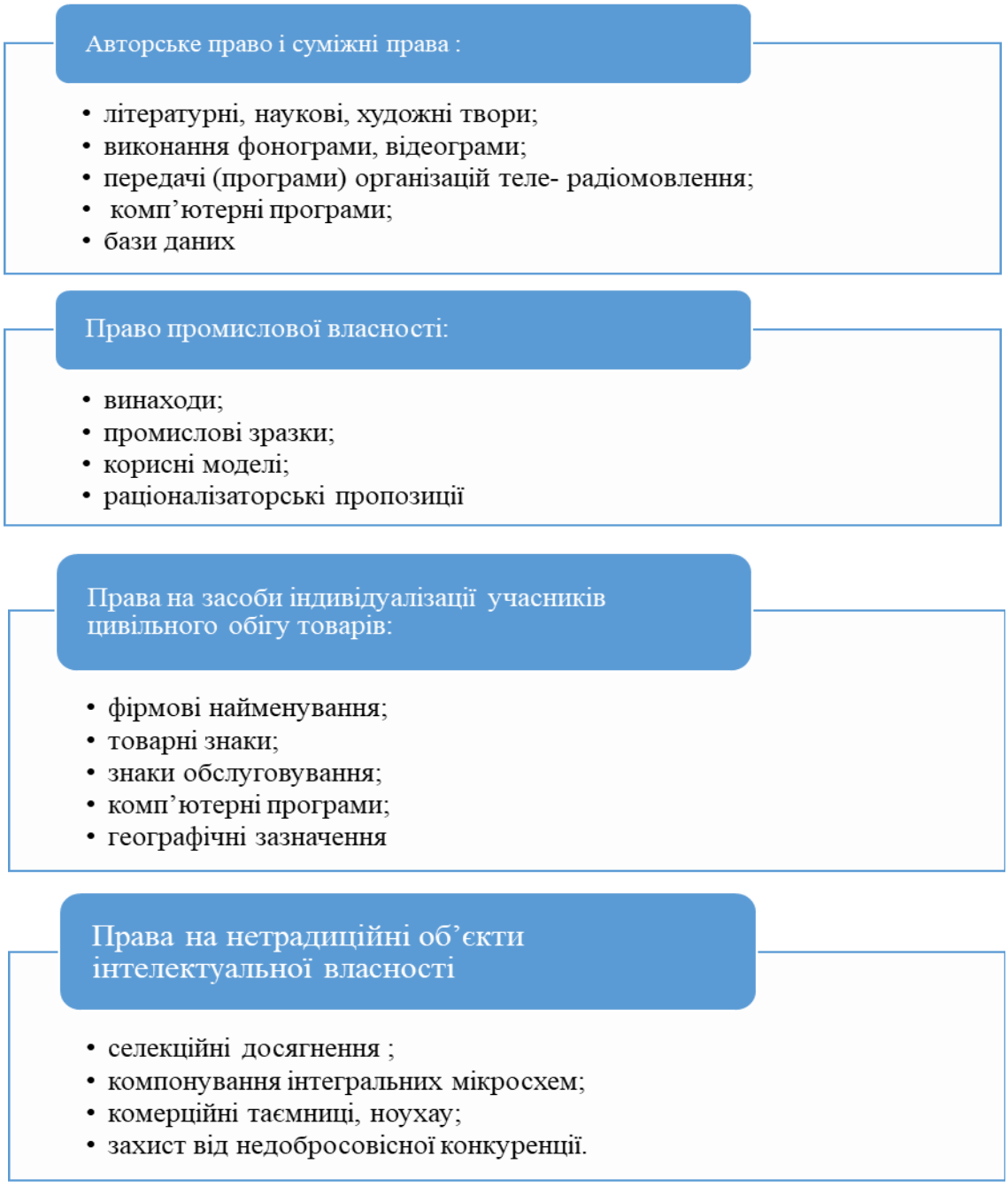


Рисунок 2 – Складові об'єктів права інтелектуальної власності

Джерело: складено за даними [3]

Головним здобутком інтелектуальної власності є саме результати наукової та творчої діяльності, що набувають сенсу лише в процесі комерціалізації, коли об'єкти інтелектуальної власності впроваджуються в економічний обіг та починають приносити не лише прибуток, а й користь суспільству. Щодо кожного елементу об'єктів ІВ у його власників та

користувачів виникають різ ні інтереси та ризики, по'вязані з такими об'єктами (табл. 1).

Законодавство України у сфері інтелектуальної власності не дає тлумачення терміну «комерціалізація», хоча ст. 1 Закону України "Про інноваційну діяльність" 40-IV [4] згадує термін "комерціалізація", проте у контексті іншого визначення: «Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг».

Таблиця 1 – Інтереси та ризики суб'єктів комерціалізації

Суб'єкт комерціалізації ІВ	Діяльність	Ризик	Мінімізація ризику	Інтерес
Автор (творець)	Створення ОПІВ	Втрата часу та неотримання доходу	Нерозголошення ідеї стороннім особам без охоронного документу	Отримання доходу з ІВ
Інвестор	Надання фінансових ресурсів на інновації	Втрата фінансових ресурсів	Страхування та прорахунок ризиків	Отримання дивідендів
Інжинірингові компанії, НДІ, підприємства оборонопромислового комплексу	Розробка промислового зразка	-	-	Можливість заробити та отримати новий досвід
Промислове підприємство	Виробництво партії товару	-	-	Отримання доходу
Торговельне підприємство	Продаж нового інноваційного товару кінцевим споживачам	Невизначеність щодо успіху товару на ринку	1. Маркетингові досліджень інноваційного товару; 2. Сплановані фінансові потоки; 3. Продумана система просування	Отримання доходу
Споживач	Купівля інноваційного товару	Ризик зниження корисності споживання	-	Отримання задоволення від споживання інновації

Джерело: складено авторами з урахуванням [1, 2, 5-7]

Як видно з даної таблиці 1, в процесі комерціалізації необхідно забезпечити відповідний баланс інтересів: з одного боку, треба подати тимчасові виключні права раціоналізаторам, щоб у них була можливість окупити свої капіталовкладення, а з іншого боку необхідно надати нові знання в розпорядження майбутніх раціоналізаторів. В той же час актуалізується й захист на інтелектуальну власність тому, що малодостатній її захист в процесі комерціалізації не лише створює невпевненість та невизначеність у правових та економічних взаємовідносинах, тим самим затримуючи інвестиції та інноваційну активність, а й є головною охороною інноватора у жорсткому конкурентному середовищі [8].

Механізм комерціалізації інтелектуального продукту є багатоходовим і потребує опанування та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо. Є різні форми комерціалізації, які обираються відповідно до конкретного інноваційного об’єкту, фінансових та матеріальних можливостей власника тощо. Оцінка потенціалу комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності базується на принципі: інтелектуальна власність створює цілий ряд витрат, які мають бути протиставлені низці можливостей по примноженню прибутку того, хто використовує інтелектуальну власність.

Основними способами комерціалізації об’єктів права інтелектуальної власності є:

– використання об’єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві;

– внесення прав на об’єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства;

– передача (продаж) прав на об’єкти права інтелектуальної власності [9].

Для фактичного впровадження цих методів комерціалізації потрібно також знати, як розрахувати вартість прав інтелектуальної власності та як використовувати їх у корпоративному обліку. Якщо говорити про використання інтелектуальної власності у власному виробництві, то можна сказати, що в

цьому випадку об’єкт створюється відповідно внутрішнім вимогам і потребам виробництва та спроможний приносити додатковий дохід власникові. Однак головним недоліком використання даного способу комерціалізації інтелектуальної власності полягає в тому, що для розробки, створення такого об’єкту, доведення його до експлуатаційного стану потрібні великі кошти.

Внесення прав на об’єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу інших підприємств дозволяє брати участь в організаційно-управлінських процесах і отримувати певні прибутки на основі масштабу інвестиційних прав. Іншими словами, ці права на нематеріальні активи мають фактичну вартість, можуть створювати додаткову ринкову вартість для підприємств і можуть використовуватися як форма участі в іншому капіталі підприємства, приносячи тим самим реальну вигоду власникам.

Третім способом комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності, як зазначалося вище, є передача прав на такі об’єкти.

Таким чином, необхідно зазначити, що кожний із зазначених способів комерціалізації інтелектуальної власності є самостійним і може бути прибутковим. В таблиці 2 відображена характеристика форм комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності.

Фактор, який вкрай необхідно враховувати при виборі способу комерціалізації – це стан відповідного об’єкту господарської діяльності, тобто на якому етапі життєвого циклу знаходиться інноваційний продукт, адже існує взаємозалежність ймовірності успіху від ступеня готовності відповідного об’єкту інтелектуальної власності.

Важливо, що власникам інноваційного продукту не обов’язково зосереджуватись на одній із форм комерціалізації (табл. 2). Наприклад, при використанні об’єкту інтелектуальної власності у власному виробництві можна видавати невиняткові ліцензії, які передбачають множину ліцензіарів, або використовувати лізинг на обладнання, або франшизу.

Таблиця 2 – Характеристика форм комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності

Форма комерціалізації	Особливості способу комерціалізації
Використання у власному виробництві	Винахід створено для власних цілей. Переваги способу: дозволяє уникнути витрачання коштів та часу на пошук покупця новації, дозволяє утримувати монополію на ринку інновацій, здатність безперервного контролю над виробництвом. Недоліки: значний строк окупованості, потреба у значних матеріальних та фінансових витратах для впровадження винаходу. При вдалому використанні інновації можливе створення малого підприємства.
Лізинг	Це комплекс майнових та економічних відносин, коли об’єктом інтелектуальної власності є обладнання. Перевагою є те, що він може приносити додатковий прибуток при використанні об’єкту інтелектуальної власності у власному виробництві. При лізингу передбачається можливість викупу обладнання за остаточною вартістю після закінчення строку дії договору.
Інжиніринг	Інженерно-консультаційні послуги дослідницького, розрахунково-аналітичного характеру, підготовка техніко-економічного обґрунтування проектів, розробка рекомендацій щодо впровадження інновацій. Можна здійснювати паралельно з використанням у власному виробництві.
Франчайзинг	Головним об’єктом інтелектуальної власності є знак для товарів та послуг (бренд), паралельно можлива передача й інших об’єктів промислової власності. Завдяки «розкрученості» бренду та гарантії ділової репутації франчайзера гарантується відносно швидкий прибуток з невеликими витратами.
Промислова кооперація	Полягає в передачі прав на об’єкти інтелектуальної власності в рамках спільного підприємства. Головна функція кооперації – зведення до мінімуму підприємницького ризику та витрат виробництва. Переваги: можливість виходу на нові ринки, зменшення витрат на впровадження.
Видача ліцензій	Це найпоширеніша форма комерціалізації, яка забезпечує додатковий прибуток патентовласника від продажу ліцензії. Продаж ліцензії дозволяє ліцензіару вирішити проблеми у випадках, коли попит на продукцію перевищує обсяги власного виробництва, коли необхідні кошти на вдосконалення виробництва, коли раптово погіршилась кон'юнктура ринку тощо.

Джерело: складено авторами з урахуванням [4, 6, 8]

Підходи до комерціалізації об’єктів права інтелектуальної власності шляхом їх використання у виробництві товарів:

– аматорський підхід, його суть полягає в тому, що група вчених, винахідників, розробників технології, які давно працюють над ідеєю, продовжує просувати її на ринок. Члени цієї групи мають дуже мало знань з

маркетингу, економіки та фінансів. Кінцева мета вчених - побачити тріумф їхніх ідей, отримуючи при цьому прибуток. Цей підхід є найменш ефективним;

– посередницький підхід – ґрунтується на діяльності «провідників технологій». Вони або мають інформацію про те, якій компанії потрібна технологія та чи інша (і вони знають, де цю технологію знайти), або можуть залучити гроші інвесторів до перспективного проекту. Такі експерти рідко займаються фактичним виробництвом. Їх інтерес, як правило, полягає в тому, щоб звести одну сторону з іншою стороною, отримуючи при цьому вигоди у формі оплати або спільного використання бізнесу. Це зазвичай бізнес-інкубатори, консалтингові компанії та бізнес-брокери, що займаються купівлею та продажем інноваційної продукції;

– підприємницький підхід автор ідеї вже не розробник, а вільний підприємець. Він відкрив технологію, яка може бути використана для побудови виробництва продукції, що відповідає вимогам конкретного сегмента ринку, тим самим підтримуючи конкурентні переваги та отримуючи чималий прибуток. [9].

Комерціалізація об’єктів інтелектуальної власності шляхом внесення до статутного фонду підприємства надає право на отримання частки прибутку (дивідендів), право на участь в управлінні підприємством через загальні збори правління та право на отримання ліквідаційної квоти у разі ліквідації підприємства тощо. Існують ще поняття передачі прав та відчуження. При відчуженні право на об’єкт інтелектуальної власності передається у повному обсязі, а при передачі правовласник не втрачає права на об’єкт, а в залежності від виду ліцензійного договору може використовувати об’єкт у дозволених межах. Важливо знати про фактори, які в певній мірі впливають на досягнення успіху при комерціалізації винаходів, таких як вдалий вибір новації серед великої кількості розробок, ефективний маркетинг та вдалий вибір ринку, високо кваліфіковані спеціалісти – інноваційні менеджери, вдала реклама нововведення, присутність відповідної кількості фінансової та матеріальної підтримки, відсутність недобросовісної конкуренції тощо [12].

Таким чином, можна зробити висновки, що будь-який із цих способів комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності відкриває інноваційним підприємствам широкі можливості для реалізації наукових розробок. На основі опрацьованої літератури запропоновано послідовність етапів комерціалізації інтелектуальної власності (рис. 3).



Рисунок 3 – Етапи комерціалізації

Джерело: складено авторами з урахуванням [7-9]

Розглянемо деякі етапи, зображені на рис. 3 більш детально. Комерціалізація завжди розпочинається з пошуку та відбору проектів для запровадження у виробництво. Експертизу проектів ще називають оцінкою комерціалізації проектів нововведення за відповідними критеріями, на підставі яких відбувається відбір інновацій. Ці критерії поділяються на два основні блоки:

– блок зовнішніх критеріїв (потреби суспільства, потреби груп ринкового споживання);

– блок внутрішніх критеріїв (інноваційний потенціал розробки, параметри економічної ефективності, параметри ефективності внутрішнього використання).

Четвертий етап процесу комерціалізації полягає у тому що, необхідно обрати бажаний форми комерціалізації їх список приведений у табл. 2.

Шостим етапом комерціалізації є впровадження інновації у виробництво з подальшим її доопрацюванням і техніко-правовим супроводом. Саме завдяки четвертому етапу, досягається кінцева мета даного процесу: інновація реалізується в кінцевому ринковому продукті та приносить довгоочікуваний прибуток у зворотному напрямі від виробника до правовласника.

Виконанням останніх двох етапів займаються підрозділи трансферу та координації. Рівень участі різних підрозділів у розробці інновації безпосередньо залежить від сфери діяльності організації та характеру продукції, яку випускають [11].

Успішна інноваційна діяльність в сучасній економіці являє собою складний процес, що включає співпрацю і зворотний зв’язок між науковими дослідженнями, промислових досліджень і розробок, а також маркетингу і відносин з клієнтами. Комерціалізації інтелектуальної власності вважається багатоетапною системою, яка вимагає детального дослідження та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо.

У сучасній економіці існують різні форми комерціалізації, які можна вибрати відповідно до конкретного інноваційного об’єкту, фінансових та матеріальних можливостей власника тощо. Узагальнюючи вищезазначену інформацію, необхідно звернути увагу на наступні моменти, що існують три основні способи комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності: використання об’єктів інтелектуальної власності у власному виробництві, передача прав на об’єкти інтелектуальної власності (продаж та передача прав на використання об’єктів інтелектуальної власності) та внесення прав на об’єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу. На основі літератури сформовано логічну послідовність етапів процесу комерціалізації інноваційної продукції

В умовах турбулентності розвитку економіки інтелектуальна власність набуває все більш важливого значення тому, що вона значним чином збільшує обсяги продажів і дає неабияку можливість підприємству найближчим часом одержати досить високі прибутки, шляхом відповідного впливу на підвищення якості продуктів і задоволення споживчих властивостей. Тому сучасним підприємствам потрібно негайно детально проаналізувати та вдосконалити систему управління підприємством та ретельного дослідження підходів до інтелектуалізації. На жаль, вітчизняні процеси стратегічного управління в більшості підприємств відстають в розвитку та не володіють чіткою визначеністю в порівнянні з міжнародними. Внаслідок цього в сучасному світі ефективність управлінської діяльності підприємства є недостатньо високою. На основі цього, необхідно зробити висновок, що значення комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності, як особливо цінних виробничих активів сучасних вітчизняних та міжнародних підприємств, з кожним днем постійно зростає.

Перелік джерел посилання

1. Пушкаренко А. Б. Коммерциализация научно-технических разработок как составляющий элемент инновационной деятельности научно-

образовательных учреждений. *Известия Томского политехнического университета*. 2004. Т. 307, № 3. С.137-141.

2. Первушин В. А. Система коммерциализации технологий. *Инновации*. 2006. № 1 (88). С.54-57.

3. Гамота Ю. Б. Шлях від фундаментальних досліджень до інновацій. URL: http://www.crdf.org/events/events_show. htm?doc_id=305977.

4. Матковская Я. Особенности информационных потоков и задачи маркетинговых коммуникаций при коммерциализации инновационных технологий. *Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.* 2009. № 1. С. 76-82.

5. Мокій А. І. Комерціалізація технологій та об'єктів патентного права: навчальний посібник / за ред. А. І. Мокій, І. Г. Бабець, Ю. В. Полякова. Львів: Видавництво ЛКА, 2010. 416 с.

6. Шингур М. В. Огранізаційно-економічний механізм комерціалізації науково-технічних розробок: дис. к. е. н.: спец. 08.02.02 / Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2006. 329 с.

7. Юридическая практика: газ. укр. юристов / Юридическая практика. Київ, 2002–2012. Еженед. 2002–2014.

8. Юскаєв В. Б. Інтелектуальна власність: навч.посіб. Суми: СумДУ, 2009. 124 с.

9. Юскаєв В. Б. Інтелектуальна власність: навч.посіб. Суми: СумДУ, 2010. 141 с.

10. Яшкіна Н. В. Оцінка бізнесу: навчальний посібник. Київ: Алетра, 2010. 440 с.

11. Intellectual Property Commercialization. Policy Options and Practical Instruments. URL: http://www. unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ip.pdf.

12. Convention Establishing the World Intellectual Property Organization. URL: http://www.wipo.int/treaties/en/text.jsp?file_id=283854#P50_1504.

Кисліченко А.П.,
аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Рабеах Мохаммед Рідха Салман,
аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємств у значній мірі визначається ефективністю використання їх інноваційно-інвестиційного потенціалу, який є важливою складовою ефективного розвитку підприємства. Тому у сучасних умовах господарювання підвищується актуальність розробки та впровадження теоретико-методичних підходів до діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств (І-ІПП).

Питанням розробки та застосування методичного інструментарію в інноваційно-інвестиційній сфері присвячено велику кількість наукових праць. Зокрема, серед зарубіжних учених слід відзначити праці Д. Аакера, І.Ансофа, Е. Брукінга, П. Друкера, М. Портера, Б. Санто, Р. Фахтудінова, Й. Шумпетера. Питання інноваційного та інвестиційного розвитку та оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу розглянуті у роботах таких відомих українських науковців, як П. Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши [1], С. М. Ілляшенко [2], О. М. Ястремьска [3], Л. В. Соколова, Т. М. Герман [4], П. П. Микитюк [5] та інших.

Питанням оцінки інноваційної спроможності та економічної діагностики присвятили свої роботи такі вчені, як: С. В. Лабунська [6], Н. В. Смолінська [7], О. Г. Мельник [8], Я. А. Фомин [9] Т. В. Полозова [11, 12] та інші. Однак еволюція методологічних підходів до вирішення зазначених питань у часі та просторі обумовлює необхідність постійного їх аналізу з метою подальшого

поглибленого вивчення та удосконалення за умови поширення сфери практичного застосування та мінливості зовнішнього середовища.

Метою даного дослідження є формування концептуального підходу до діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Економічна діагностика загалом покликана виявити й зрозуміти проблеми підприємства, його сильні й слабкі сторони, місце компанії на ринку й серед конкурентів, дати кількісну і якісну оцінку стану підприємства як цілісного організму стосовно зовнішнього бізнес-оточення і у той же час складної системи, що включає організаційну, виробничу, фінансову, управлінську структури у всіх їхніх взаємозв'язках [8].

Методологічні положення діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства у даному дослідженні будуються на основі системного підходу, який базується на принципах системного дослідження й конструювання економічних об'єктів. У його основі лежить рух від цілого до частини. Відповідно до цього підходу дослідження ґрунтується на таких методологічних принципах: системність, інтегрованість, комплексність, адаптивність, цілеорієнтованість.

Діагностика інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства з позицій системного підходу розглядається в чотирьох аспектах: а) функціональному – як функція управління, що забезпечує зворотний інформаційний зв'язок з об'єктом управління; б) аналітичному – як аналітичний базис, який є фундаментом для оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства; в) інформаційному – як система, заснована на формуванні спеціальної інформації, використовуваної для прийняття інноваційно-інвестиційних рішень; г) динамічному – у формі кількісного виміру динаміки рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Реалізація принципу інтегрованості представлена розробкою й використанням інтегрованих показників, одержуваних на основі узагальнення часткових показників. Принцип комплексності означає, що опис досліджуваного об'єкта з погляду поставленої мети повинен охопити всі

основні аспекти проблемної ситуації. Принцип адаптивності припускає постійний моніторинг і аналіз результатів діагностики з метою коригування фінансових показників стратегічних планів і управлінських рішень. Принцип цілеорієнтованості системи припускає чітке виділення меж об'єкта діагностики, адресність і конкретність висновків. Це означає, що діагностика має переслідувати конкретну мету.

У даному дослідженні запропоновано концептуальну модель діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, яка представлена на рис. 1.



Рисунок 1 – Концептуальна модель діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами на основі [11]

Запропонований підхід до діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства дозволяє представити її як безперервний процес. Структура й функції діагностики досліджуються як на стадії діагностики, так і на стадії синтезу й модифікації інформації. Використання кібернетичного підходу в процесі діагностики дозволяє досліджувати й оцінити результати діяльності підприємства під іншим кутом, чому вони досліджувалися на основі відомих традиційних підходів фінансово-економічного аналізу.

Наведені блоки діагностики відрізняються глибиною, деталізацією, конкретністю аналітичних процедур і висновків. У загальному виді всі блоки діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства розмежовані на дві групи: попередня експрес-діагностика та комплексна діагностика. Взаємозв'язок між ними забезпечується тим, що результати експрес-діагностики використовуються для обґрунтування пріоритетних напрямків комплексної діагностики.

Перший блок запропонованої моделі передбачає необхідність визначення мети діагностування, яка обумовлена високими часовими й вартісними витратами на проведення такої процедури. Загальною метою діагностики є встановлення діагнозу об'єкта дослідження й оцінка його стану на дату завершення цього дослідження й на перспективу. Для доцільності проведення діагностики необхідно визначити мету. Якщо це самодіагностика з метою визначення рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства в аналізованому періоді, то необхідно встановити періодичність проведення такої процедури, наприклад, наприкінці звітного року. Метою може бути оцінка інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства (об'єкта дослідження) з боку потенційних інвесторів. Таким чином, процес діагностування повинен бути зв'язаний з визначенням конкретних цілей здійснення такої процедури, з наявністю серйозних відхилень у роботі підприємства, які викликали необхідність у проведенні додаткової діагностики, з постійним моніторингом інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Другий блок на рис. 1 «Інформаційне забезпечення процесу діагностики» передбачає збір й аналіз зовнішньої й внутрішньої інформації досліджуваного об'єкта (об’єктів). Інформаційною базою для діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства є фінансова звітність, до якої в даний час в Україні належать [10]: Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1); Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2); Звіт про рух грошових коштів (форма № 3); Звіт про власний капітал (форма № 4); Структурне обстеження підприємства (форма № 1-підприємництво (коротка)); Звіт з праці (форма № 1-ПВ); Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (форма № 6-ПВ); Обстеження інноваційної діяльності підприємства (форма № ІНН); Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства (форма № 1-інновація); Звіт про створення та використання передових технологій та об’єктів права інтелектуальної власності (форма № 1-технологія); Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт (форма № 3-наука); Звіт про набуття прав інтелектуальної власності та використання об’єктів права інтелектуальної власності (форма № 4-нт); Відомість обліку нематеріальних активів, нарахованої амортизації (зносу) (форма № ВНА-1); Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма № 2-інвестиції); Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку (форма № 1-ІП); Звіт про іноземні інвестиції в Україну (форма № 10-зез); Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (форма № 13-зез).

Така інформаційна база є доступною, об’єктивною та може бути зібрана як для досліджуваного підприємства, так і для підприємств-конкурентів, які входять до порівняльних класів в процесі діагностики.

Третій блок «Попередня експрес-діагностика» має і самостійне, і допоміжне значення. Даний блок містить два напрями:

– діагностика фінансового стану підприємства (передбачає розрахунок загальновідомих показників оцінки фінансового стану підприємства з подальшим їх агрегуванням);

– діагностика фінансової спроможності наявних інноваційно-інвестиційних проектів (передбачає фінансову оцінку проектів та оцінку ефективності на основі концепції дисконтування грошових потоків).

Методика розрахунку показників оцінки фінансового стану підприємства, які визначаються при експрес-діагностиці, знайшла відбиття в багатьох працях українських і російських учених-економістів [9, С.33-41].

Механізм розрахунку показників оцінки фінансового стану підприємства має бути адаптований під сучасні форми і бланки фінансової звітності підприємства України, які затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (ПСБО № 1) [10].

Як один з напрямів попередньої експрес-діагностики пропонується провести діагностику фінансової спроможності наявних інноваційно-інвестиційних проектів (містить фінансову оцінку проектів та оцінку ефективності на основі концепції дисконтування грошових потоків) (табл. 1).

Таблиця 1 – Складові експрес-діагностики фінансової спроможності інноваційно-інвестиційних проектів

Складові експрес-діагностики	Напрями оцінки та система показників
Фінансова оцінка	- загальна сума інвестицій; - сума поточних (експлуатаційних) витрат; - виручка від реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг); - суми погашення позикових коштів (графік повернення позикових коштів); - сума прибутків і податків; - чистий грошовий потік; - коефіцієнт повернення боргу; - коефіцієнт фінансової незалежності проекту
Оцінка ефективності на основі концепції дисконтування грошових потоків	- чиста поточна вартість (NPV); - внутрішня норма окупності (IRR); - дисконтований період окупності (DPP)

Джерело: складено авторами на основі [11, 12]

Фінансова складова діагностики містить розрахунки основних показників, які викликають зацікавленість з боку потенційних інвесторів і будуть використані при розрахунку показників економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів.

На основі підходів, викладених в [4, 5, 9, 11, 12], для фінансової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів пропонується використовувати розрахунок необхідних показників з метою визначення потенційної прибутковості кожного із проектів і зробити висновок про прийнятність конкретної пропозиції. За допомогою розрахунку пропонованої системи показників з одного боку підприємство, а з іншого – потенційний інвестор, зможуть одержати інформацію про прибутки, збитки і витрати у кожному періоді реалізації проекту, а також прогнози руху наявних грошових коштів, строки і форми погашення позикового капіталу за кожним інноваційно-інвестиційним проектом.

Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційних проектів, заснована на концепції дисконтування грошових потоків передбачає розрахунок таких відомих показників: чиста поточна вартість (NPV), внутрішня норма окупності (IRR), дисконтований період окупності (DPP).

Запропонований методичний інструментарій блоку 3 (рис. 1) у такій комбінації передбачає використання мінімально необхідної і достатньої кількості показників, які мають бути обов’язково враховані на етапі попередньої експрес-діагностики І-ІПП, а також можуть використовуватися для відбору інноваційно-інвестиційних проектів, що дозволяє швидко обрати проект (проекти) з кількох альтернатив для більш детальної, поглибленої діагностики.

Запропонований підхід до діагностики фінансової спроможності інноваційно-інвестиційних проектів може бути використаний на практиці у більшості випадків на промислових підприємствах України, а також іншими суб'єктами інноваційно-інвестиційної діяльності.

Четвертий блок запропонованої концептуальної моделі діагностики І-ІПП (рис. 1) передбачає вибір методу і формування системи показників для проведення діагностики.

У результаті проведеного наукового пошуку у даному дослідженні для діагностики І-ІПП пропонується використовувати один з методів математичного моделювання, який базується на теорії розпізнавання образів із застосуванням статистичного методу як найбільш оптимального з погляду вірогідності розпізнавання.

Для того щоб правильно оцінити стан об'єкта діагностування, необхідна система критеріїв, здатних адекватно відобразити специфіку конкретного об'єкта з урахуванням факторів, що впливають на нього в той або інший період часу. Це, насамперед, побудова системи показників для оцінки стану об'єкта, розробка якісних і кількісних характеристик, шкал для виміру певних значень цих характеристик і показників. Вибір системи показників буде також залежати від попередніх етапів моделі (мети діагностування й результатів експрес-діагностики).

Система, що розпізнає, будучи центральною ланкою в вирішенні завдань діагностики І-ІПП, висуває високі вимоги до якості вхідної інформації. Ознаковий простір – це узагальнена характеристика діяльності підприємства по більш ніж одній ознаці у формі набору чисел, кількість (розмірність простору) яких дорівнює числу ознак [9, с. 71]. У такій формі вхідна інформація, що надходить на вхід системи, що розпізнає, придатна для подальшої обробки за допомогою цієї системи.

Визначення набору ознак X_1, X_2,…, X_p, тобто формування ознакового простору, є невід'ємною складовою частиною процесу, що розпізнає. З одного боку, обрана сукупність ознак повинна найбільшою мірою відображати всі ті властивості станів, які важливі для їхнього розпізнавання, тобто набір X_1, X_2,…, X_p повинен бути найбільш повним. З іншого боку, зі збільшенням розмірності (p) ознакового простору дуже швидко зростають обчислювальна

складність процедур навчання й прийняття рішення, матеріальні й трудові витрати на вимір необхідних характеристик об'єктів, тобто на одержання спостережень на етапі навчання й прийняття рішень. На вирішення даного завдання спрямований четвертий блок запропонованої в даному дослідженні концептуальної моделі діагностики І-ІПП.

П'ятий блок «Діагностика інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства у конкурентному просторі» (безпосередньо процес просторової та часової діагностики) є основним у запропонованій моделі (рис. 1) та прямо залежить від мети діагностування. До практичного використання пропонується підхід заснований на математичному апараті теорії розпізнавання образів із застосуванням статистичного методу як найбільш зручного з погляду вірогідності розпізнавання. Розробка практичних рекомендацій щодо використання даного підходу є предметом подальших досліджень.

Шостий блок «Узагальнення результатів діагностики» передбачає узагальнення результатів усіх попередніх етапів (підготовка числових і текстових прогнозів, зведену відомість результатів розрахунків у табличній формі, при необхідності графічна інтерпретація розрахункового матеріалу, побудова діаграм та інший ілюстративний матеріал).

Сьомий блок «Прийняття рішень та розробка відповідних заходів на основі результатів діагностики» зводиться до висновків про інноваційно-інвестиційну спроможність підприємства враховуючи мету діагностування. Якщо, наприклад, метою діагностування було віднесення досліджуваного підприємства до об’єктів з низьким або високим рівнем інноваційно-інвестиційного потенціалу, то рішенням з боку особи, що приймає рішення (потенційного інвестора), може бути включення його в інвестиційний портфель або вилучення зі списку розглянутих об'єктів інвестування.

Восьмий блок «Моніторинг і контроль за виконанням запланованих заходів» запропонованої концептуальної моделі (рис. 1) передбачає моніторинг

за поведінкою стану об'єкта діагностування, розробку й впровадження додаткових необхідних заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети.

Таким чином, запропонована концептуальний підхід до діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства передбачає певні етапи та їх послідовність при здійсненні даного процесу, містить попередню експрес-діагностику та безпосередньо процес просторової та часової діагностики І-ІПП, що відбивають третій і п’ятий блоки відповідно.

Істотною перевагою та вагомою відмінністю запропонованого підходу є використання як інформаційної бази для проведення діагностики виключно даних фінансової звітності. Це забезпечує доступність інформації, її об’єктивність, прозорий характер процесу вибору та формування системи показників для діагностики. Особливу актуальність ця перевага набуває в процесі збору, обробки інформації та формування системи ознакових характеристик для підприємств-конкурентів, які обрані для формування контуру діагностики в просторовому вимірі.

Таким чином, основні блоки в межах запропонованого підходу є основою для розробки відповідного методичного інструментарію.

Перелік джерел посилання

1. Перерва П. Г. Коциски Д., Сакай Д., Верешне Шомоши М. Трансфер технологий: монография. Харків: Віровець А.П. «Апостроф», 2012. 668 с.

2. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенко. Суми: ТОВ «Друкарський дім «папірус», 2011. 644 с.

3. Ястремська О. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 392 с.

4. Соколова Л. В., Герман Т. М. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об’єкту. *Економіка: проблеми теорії та практики:*

Збірник наукових праць. Випуск 249. В 5 т. Т. 5. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. С. 1312-1316.

5. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Терно граф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. 304 с.

6. Лабунська С. В. Проблеми оцінки інноваційної спроможності в системі економічної безпеки підприємства. *Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції* / Національний університет «Львівська політехніка». Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 232-233.

7. Смолінська Н. В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. С. 215-221.

8. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. 344 с.

9. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учеб. пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 349 с.

10. Публікація документів Державної Служби Статистики України. URL: http://ukrstat.org/uk/operativ/ operativ2005/pr/prm_ric/pm_u/prm_met.html

11. Полозова Т. В. Концептуальна модель діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у конкурентному просторі / Problems of social and economic development of business: Collectiv monograph. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. P. 336-344.

12. Полозова Т. В. Модель фінансової експрес-діагностики інноваційно-інвестиційних проектів. *Actual problems of modern economy development: Collection of scientific articles.* Thorpe Bowker. Melbourne. Australia. 2015. P. 1365-140.

Костін Ю. Д.,
д.е.н., професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Дергоусов В. М.,
головний інженер заводу «Світло шахтаря», м. Харків

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Основною стратегічною метою соціальної політики України є послідовне підвищення рівня життя населення країни, зниження соціальної нерівності, покращення економічного та політичного стану у світовому співробітництві. Досягнення поставленої мети можливе лише за умови забезпечення розвитку людського потенціалу суспільства з урахуванням мотивації на підприємствах. Недостатня мотивація персоналу в сучасних нестабільних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств електроенергетики стає обмежуючим чинником, який не дозволяє підприємствам реалізувати свої потенційні можливості й конкурентні переваги, що на практиці зумовлює масове відчуження працівників від результатів трудової діяльності, зниження їх активності. Мотиваційно-управлінська діяльність повинна бути спрямована на активізацію всіх внутрішніх ресурсів працівників та їх максимально ефективне використання.

Незважаючи на спектр питань, які охоплені дослідженнями зарубіжних і вітчизняних вчених, залишаються недостатньо опрацьованими як у науковому, так і практичному аспектах проблемні питання сутності та методичного інструментарію у системі мотивації підприємств.

Теоретичні та практичні складові мотивації персоналу на підприємствах розроблено такими науковцями, як Гриньова В. М., Грузіна І. А. [1];

Коробкина М. А., Бойко Ю. И. [2]; Армстронг М., Стивенс Т. [3]; Гавкалова Н. Л., Тимченко С. О. [4]; Десслер Г. [5]; Чобіток В. І., Волощенко А. В. [6]; Жарко И. [7]; Телегін В. С., Костін Д. Ю. [8, 10]; Lawler E. E. [9].

Мета дослідження (постановка проблеми) – розробка управлінських рішень інтегральної оцінки системи мотивації на підприємствах електроенергетики.

Завдання дослідження: удосконалити методичний підхід до оцінки мотивації на підприємствах електроенергетики, сформувати матрицю стандартизованих значень показників аналізу, виявити загрози і небезпеки, що заважають їх ефективній роботі та стабільному розвитку.

Результати дослідження. Загалом, отримання інтегральної оцінки, що описує досліджуване явище – це послідовний перехід від оцінки одиничних показників (на нижньому рівні ієрархії) та їх синтезування до наступного, більш високого рівня. Алгоритм інтегрального оцінювання передбачає послідовну реалізацію етапів формування системи показників, що дають найбільш об'єктивну оцінку досліджуваного явища.

Отже, таксономічний показник являє собою синтетичну величину, утворену з усіх ознак, що характеризують досліджуване економічне явище. З його допомогою можна оцінити досягнутий на певний момент або за певний період «середній» рівень значення ознак, які характеризують досліджуване явище. Головною метою використання зазначеного методу є необхідність отримання інформації про наявність або відсутність однорідності у досліджуваній сукупності показників за кожним напрямом аналізу в динаміці.

Розрахунок таксономічного показника запропоновано проводити за наступним алгоритмом [8, 9]:

1) формування матриці спостережень X;

2) формування матриці стандартизованих значень з метою приведення показників аналізу до єдиних одиниць виміру. Для цього визначається середнє значення кожного досліджуваного показника за наступною формулою:

$$\overline{x_i} = \frac{x_{i1} + x_{i2} + x_{i3} + x_{i4}}{4}, \quad (1)$$

де i – номер рядка;

x – змінні.

Стандартизація показників проводиться за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\overline{x}}, \quad (2)$$

де Z_{ij} – елементи матриці стандартизованого значення;

j – показник, що характеризує стан об’єкту;

3) диференціація аналізованих показників на стимулятори та дестимулятори. Підставою такого поділу є характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які мають позитивний вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, ознаки, що уповільнюють розвиток досліджуваного явища – дестимуляторами;

4) побудова еталону розвитку. В даній задачі всі показники є дестимуляторами, тому для побудови вектору-еталону обирається мінімальне значення з кожного стовпчика показника дестимулятора;

5) визначення відстані між фактичними значеннями показників та вектором-еталоном здійснюється за формулою:

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{i=1}^{m} (Z_{ij} - Z_{oj})^2}, \quad (3)$$

де Z_{ij} – елемент матриці Z;

Z_{oj} – стандартизоване значення показника j з вектору-еталону;

6) визначення коефіцієнта таксономії відбувається за допомогою використання формул:

$$\overline{C_o} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} C_{io} = 9{,}75, \quad (4)$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m}(C_{io} - C_o)^2} = 5{,}35, \quad (5)$$

$$C_o = \overline{C_o} + 2S_o = 20{,}45, \quad (6)$$

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}, \quad (7)$$

де $\overline{C_o}$ – середня відстань від еталону;

So – загальна відстань від еталону;

m – число рядків у матриці.

Таким чином, коефіцієнт таксономії розраховується за формулою:

$$K_i = 1 - d_i. \quad (8)$$

Для якісного виміру інтегральних показників було виділено на основі функції бажаності Харрингтона 5 рівнів інтегральної оцінки складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики (табл. 1).

Характерною властивістю інтегрального показника є те, що його значення знаходиться в інтервалі від 0 до 1. Розрахунок інтегральних показників буде здійснено на основі даних чотирьох складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр.

Таблиця 1 – Шкала Харрингтона 5 за проміжними значеннями інтегральної оцінки складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики

Рівень	Позначення	Значення показника
Високий	VKYP	0,81-0,99
Вище за середній	ZSDN	0,58-0,75
Середній	SRDN	0,30-0,56
Помірний	PMRN	0,19-0,31
Низький	NZKP	0,00-0,029

Джерело: складено автором

Інтегральна оцінка економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. наведена в табл. 2.

Таблиця 2 – Інтегральна оцінка економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Бобрівська ГЕС (ГЕС 1)	0,452	0,628	0,941	0,943	0,671	0,921	0,334
Дніпровська ГЕС (ГЕС 2)	0,430	0,454	0,763	0,648	0,201	0,771	0,255
Канівська ГЕС (ГЕС 3)	0,096	0,328	0,531	0,271	0,833	0,650	0,264
Київська ГЕС (ГЕС 4)	0,145	0,499	0,518	0,887	0,785	0,978	0,981
Корсунь-Шевченківська ГЕС (ГЕС 5)	0,316	0,555	0,538	0,245	0,786	0,919	0,453
Кременчуцька ГЕС (ГЕС 6)	0,80	0,474	0,364	0,354	0,254	0,231	0,511
Дніпродзержинська ГЕС (ГЕС 7)	0,376	0,162	0,343	0,698	0,513	0,512	0,688

Джерело: складено авторами

Динаміка інтегрального показника економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. розрахована за формулою (8).

Порівнюючи два підприємства як Бобрівська ГЕС та Дніпровська ГЕС, які протягом 2013-2019 років мали позитивну тенденцію до підвищення інтегрального показника оцінки, можна сказати, що у 2019 році визначений показник, порівняно з 2013 роком, знизився, що негативно впливає на фінансово-господарський стан підприємства. На Бобрівській ГЕС найвищі показники були у 2015, 2016 та 2018 роках з максимальним значенням - 0,930 у 2016 році. Найменші показники були у 2013 – 2019 році, з мінімальним показником – 0,31 у 2019 році. В період з 2013-2019 роки інтегральний показник зменшився на 0,126.

На Дніпровській ГЕС найменший показник становив 0,194 у 2017 році, а найвищі показники були у 2015, 2016 та 2018 роках з максимальним значення - 0,704 у 2015 році. Аналізуючи дані Канівської ГЕС, отримуємо наступні результати, що на підприємстві була виявлена позитивна динаміка до змін, в період з 2013-2019 роки інтегральний показник збільшився на 0,150. За показниками, отриманими при аналізі Київської ГЕС, можна визначити, що

підприємство впродовж усього періоду з 2013 по 2019 рр. мало позитивну динаміку змін: найменший показник був у 2013 році - 0,148, а найвищі показники були у 2016, 2018 та 2019 роках. Максимальне значення було у 2019 році – 0,968. Протягом визначеного періоду значення інтегрального показника збільшилось на 0,84, що позитивно впливає на розмір прибутку у системі мотивації на підприємстві.

Проаналізувавши інтегральні показники Корсунь-Шевченківської ГЕС, було виявлено, що протягом періоду з 2013-2019 років значення показників носили змінний характер. Протягом зазначеного періоду визначений показник збільшився на 0,139. На основі отриманих даних Кременчуцької ГЕС виявлено, що протягом періоду з 2013-2019 рр. відбувалась негативна тенденція змін, а саме: найвищі показники були у 2013, 2014, 2019 роках, з максимальним значенням - 0,713 у 2019 році. Найнижчі показники були у 2017 та 2018 роках, з мінімальним значенням 0,255 у 2017 році. За даний період інтегральний показник зменшився на 0,109. Розглянувши значення інтегральних показників Дніпродзержинської ГЕС за 2013-2019 років було визначено, що за період, що аналізується інтегральний показник збільшився на 0,324.

Виходячи з отриманих даних на підприємствах, можна зробити висновок, що найкраща тенденція інтегрального показника на Київській ГЕС - інтегральна оцінка економічної складової у системі мотивації збільшилась на 0,821. Найгірша тенденція показника серед визначених підприємств виявлена на Дніпровській ГЕС, показник інтегральної оцінки зменшився за період з 2013-2019 рр. на 0,211.

Найбільш критичним для більшості підприємств виявився 2013 рік. Найбільш продуктивним виявився 2014 рік, порівняно з 2013 роком, адже, у шести з семи підприємств у визначений рік відбулося значне підвищення інтегрального показника економічної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. Це означає, що підприємства повинні мотивувати свій персонал до отримання найвищих результатів фінансово-економічної діяльності підприємств електроенергетики

на основі встановлення високої заробітної плати, яка є винагородою за виконану роботу, щоб працівники були зацікавлені у виявленні або використанні резервів зростання ефективності своєї праці.

Інтегральна оцінка соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. наведена в табл. 3.

Таблиця 3 – Інтегральна оцінка соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Бобрівська ГЕС	0,411	0,443	0,231	0,091	0,433	0,429	0,755
Дніпровська ГЕС	0,348	0,482	0,3212	0,344	0,251	0,688	0,311
Канівська ГЕС	0,361	0,363	0,364	0,385	0,461	0,331	0,666
Київська ГЕС	0,665	0,522	0,311	0,314	0,372	0,509	0,563
Корсунь-Шевченківська ГЕС	0,192	0,509	0,454	0,803	0,331	0,015	0,311
Кременчуцька ГЕС	0,453	0,221	0,155	0,345	0,244	0,309	0,285
Дніпродзержинська ГЕС	0,432	0,164	0,286	0,512	0,129	0,317	0,554

Джерело: складено авторами

На основі отриманих значень Бобрівської ГЕС можна визначити, що на підприємстві найбільше динамічне підвищення інтегрального показника протягом 2013-2019 років (на 0,326): найвищі значення були .отримані у 2017, 2018 та 2019 році, максимальний показник був у 2019 році – 0,736 найнижче значення – 0,211 у 2015 році.

Аналізуючи інтегральні показники Дніпровської ГЕС та Канівської ГЕС, отримали результати, які свідчать про те, що на Дніпровській ГЕС протягом 2013-2019 років відбувалась негативна динаміка змін, оскільки інтегральний показник зменшився на 0,037. На відміну від Дніпровської ГЕС, на Канівській ГЕС протягом вказаного терміну інтегральний показник виріс на 0,295. Найвищі показники були у 2016, 2017 та 2019 роках з максимальним значенням 0,650 у 2019 році.

Порівнюючи Київську ГЕС та Кременчуцьку ГЕС можна сказати, що протягом 2013-2019 років спостерігається негативна тенденція змін. Інтегральний показник на Київській ГЕС протягом визначеного періоду зменшився на 0,201. Найменший показник становив 0,301 у 2015 році. На

Кременчуцькій ГЕС показник зменшився на 0,164, найменше значення було 0,150 у 2015 році, а максимум - 0,447 у 2013 році.

Аналізуючи інтегральні показники Корсунь-Шевченківської ГЕС та Дніпродзержинської ГЕС, можна сказати, що вони мали позитивну тенденцію змін, тому за період з 2013 по 2019 рр. визначене значення показників збільшилось. На Корсунь-Шевченківській ГЕС інтегральний показник збільшився на 0,120. Найвищі показники були у 2014, 2015 та 2016 роках, з максимальним значенням – 0,792 у 2012 році. Найменше значення показника у 2013 році – 0,013. На Дніпродзержинській ГЕС інтегральний показник протягом 2013 – 2019 років збільшився на 0,201.

Отже, виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що найвищий показник змін значення інтегрального оцінювання має Бобрівська ГЕС, загальна інтегральна оцінка соціальної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики збільшилась на 0,332.

Найгіршим серед визначених підприємств електроенергетики є Кременчуцька ГЕС, показник інтегральної оцінки зменшився за період з 2013-2019 рр. на 0,158.

Найбільш критичним для всіх підприємств виявився 2015 рік, в якому виявились найнижчі показники майже на всіх підприємствах. Це означає, що підприємства електроенергетики повинні підвищити соціальні пільги та гарантії для підвищення рівня мотивації персоналу, а саме: працівникам, які є іногородніми та не мають свого житла, найти змогу надати місце для проживання у гуртожитку або службових квартирах; надати безкоштовні абонементи у бібліотеку, до театру, кінотеатру, музеїв, виставок тощо; забезпечити безкоштовне або пільгове санаторно-курортне лікування, для дітей персоналу підприємств проводити заходи, присвячені святам; забезпечити персонал спецодягом або грошовими виплатами на його придбання; оплачувати вартість проїзду на місце роботи тощо.

Інтегральна оцінка інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. наведена в табл. 4.

Таблиця 4 – Інтегральна оцінка інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Рік						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Бобрівська ГЕС	0,306	0,443	0,631	0,671	0,448	0,615	0,222
Дніпровська ГЕС	0,294	0,319	0,511	0,364	0,791	0,522	0,154
Канівська ГЕС	0,071	0,220	0,364	0,122	0,688	0,684	0,171
Київська ГЕС	0,099	0,341	0,341	0,455	0,541	0,621	0,699
Корсунь-Шевченківська ГЕС	0,135	0,495	0,288	0,281	1,788	0,864	0,691
Кременчуцька ГЕС	0,119	0,344	0,311	0,503	0,484	0,489	0,583
Дніпродзержинська ГЕС	0,675	0,319	0,284	0,891	0,522	0,485	0,598

Джерело: складено авторами

Проаналізувавши отримані значення таких підприємств електроенергетики як Бобрівська ГЕС, Дніпровська ГЕС, Дніпродзержинська ГЕС в період з 2013 по 2019 рр. можна сказати, що визначений інтегральний показник інноваційної складової у системі мотивації має негативну динаміку до змін його значення.

На Бобрівській ГЕС найменші показники були у 2013 та 2019 роках, з мінімальним показником у 2019 році – 0,218. Найвищі показники були у 2015, 2016 та 2018 роках, з максимальним значенням - 0,685 у 2016 році. За весь визначений період інтегральний показник зменшився на 0,084. На Дніпровській ГЕС найнижчі показники були у 2013 та 2019 році, з мінімальним значенням – 0,150 у 2019 році. За період, що аналізується показник зменшився на 0,143. На Дніпродзержинській ГЕС найвищі показники були у 2016, 2017 та 2019 роках, з максимальним значенням – 0,884 у 2016 році. Найнижчий показник був у 2015 році – 0,273. З 2013 по 2019 років значення інтегральної оцінки зменшилось на 0,078.

Провівши аналіз інтегрального показника інноваційної складової у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. на таких підприємствах, як Канівська ГЕС, Київська ГЕС, Корсунь – Шевченківська ГЕС та Кременчуцька ГЕС, можна відзначити, що вони мали

позитивну тенденцію до змін протягом всього періоду. На Канівській ГЕС найнижчі показники були у 2013, 2016 та 2019 роках, з мінімальним значенням – 0,066 у 2013 році, протягом аналітичного періоду інтегральний показник збільшився на 0,103. На Київській ГЕС найвищі показники були у 2017, 2018 та 2019 роках, з максимальним значенням 0.692 у 2019 році. Інтегральний показник за весь період збільшився на 0,597. На Корсунь-Шевченківській ГЕС найвищі показники були у 2017, 2018, 2019 роках, найнижчий – у 2013 році. Інтегральна оцінка збільшилась протягом 2013-2019 рр. на 0,552. На Кременчуцькій ГЕС протягом 2013-2019 рр. інтегральний показник збільшився на 0,472. Виходячи з отриманих даних на підприємствах, можна сказати, що оптимальний стан інноваційної складової має Київська ГЕС, інтегральна оцінка збільшилась на 0,597, а найгірший – Дніпровська ГЕС, показник зменшився за період, що аналізується на 0,143. Це означає, що для підвищення рівня інноваційної складової у системі мотивації підприємства електроенергетики повинні створити інноваційні умови для: дотримання рівності й послідовності управління; розуміння персоналу та їхніх потреб; надання можливості для реалізації прагнення до професійного зростання; здійснення керівництвом контролю за ознаками негативного стану в роботі з персоналом і причинами можливої трудової кризи; сприятливих умов праці; отримання згуртованого, відповідального та інноваційно високопродуктивного трудового колективу; врахування інноваційного потенціалу розвитку працівників; професійної інноваційної підготовки та перепідготовки, профорієнтації та стимулювання адаптації до інноваційної ситуації на ринку; забезпечення в повсякденній кадровій роботі обліку інтересів всіх категорій працівників та соціальних груп колективу на базі наукових інноваційних підходів; використання сучасних інноваційних методів та технологій управління, стимулюючої оцінки інноваційних механізмів та методик.

Інтегральна оцінка мотиваційної складової на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. наведена в табл. 5.

Таблиця 5 – Інтегральна оцінка мотиваційно-трудової складової на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. (коефіцієнтний вимір)

Підприємство	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Бобрівська ГЕС	0,384	0,532	0,788	0,675	0,564	0,777	0,281
Дніпровська ГЕС	0,375	0,385	0,641	0,355	0,911	0,655	0,209
Канівська ГЕС	0,085	0,279	0,444	0.061	0,648	0,889	0,215
Київська ГЕС	0,129	0,439	0,433	0,395	0.681	0,814	0,888
Корсунь-Шевченківська ГЕС	0,171	0,617	0,381	0,280	0,929	0,211	0,671
Кременчуцька ГЕС	0,132	0,432	0,392	0,591	0,631	0,629	0,544
Дніпродзержинська ГЕС	0.651	0,399	0,348	0,922	0.664	0,633	0,561

Джерело: складено авторами

На основі отриманих значень інтегрального оцінювання Бобровської ГЕС за 2013-2019 роки, можна зробити висновок, що інтегральний показник мотиваційно-трудової складової зменшився протягом визначеного періоду на 0,116. Так в 2013, 2019 роках відбувалось зменшення визначеного показника, а найвищі значення показника були в 2015, 2017, 2018 роках.

Отримані значення показників на Канівській ГЕС протягом 2013-2019 років мали змінний характер, найвищі значення були у 2015, 2017, 2018 роках. Протягом визначеного періоду інтегральний показник на Київській ГЕС збільшився на 0,753. проаналізувавши інтегральні показники мотиваційно-трудової на Корсунь-Шевченківській ГЕС за 2013-2019 роки, можна зробити висновок, що протягом визначеного періоду даний показник збільшився на 0,501. Найнижчі показники були у 2013, 2016, 2018 роках, найвищі – у 2014, 2017, 2019 роках. На Кременчуцькій ГЕС, значення інтегрального показника збільшилось на 0,401, а значення показника на Дніпродзержинській ГЕС протягом 2013-2019 років зменшилось на 0,294.

Отже, на підприємствах електроенергетики рівень мотиваційно-трудової складової знаходиться на низькому рівні. До недоліків у системі мотивації керівників підприємств електроенергетики можна віднести:

– слабку залежність оплати праці від кінцевого результату діяльності підприємств;

– встановлення надбавок і доплат на загальних засадах, а не за виконання управлінських функцій;

– низький рівень мотивації цілями на підприємствах;

– конфлікти в колективі на підприємствах;

– низький рівень трудової активності та задоволеності потреб персоналу підприємств та ін.

Загальна інтегральна оцінка складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. наведена в табл. 6.

Таблиця 6 – Загальна інтегральна оцінка складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики за 2013-2019 рр. (якісний вимір)

Підприємство	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Бобрівська (ЕС	SRDN	SRDN	SRDN	NZKP	SRDN	NZKP	SRDN
Дніпровська (ЕС	NZKP	SRDN	NZKP	SRDN	ZSDN	NZKP	NZKP
Канівська (ЕС	PMRN	NZKP	ZSDN	VKYP	NZKP	NZKP	ZSDN
Київська (ЕС	ZSDN	NZKP	NZKP	PMRN	NZKP	SRDN	NZKP
Корсунь-Шевченківська ГЕС	PMRN	PMRN	SRDN	NZKP	VKYP	SRDN	NZKP
Кременчуцька ГЕС	SRDN	ZSDN	NZKP	SRDN	NZKP	SRDN	VKYP
Дніпродзержинська (ЕС	SRDN	NZKP	NZKP	SRDN	NZKP	NZKP	NZKP

Джерело: складено автором

Умовні позначення: VKYP – рівень «високий»; ZSDN – рівень «вище за середній»; SRDN – рівень «середній»; PMRN – рівень «помірний»; NZKP – рівень «низький».

На Бобрівській ГЕС та Кременчуцькій ГЕС протягом 2013-2019 років загальні інтегральні показники мали змінний характер. Проте, найбільше було показників із середнім рівнем на Бобрівській ГЕС було відмічено у 2013, 2014, 2015, 2017 та 2019 роках. У 2015 та 2018 роках був відмічений «низький рівень». На Кременчуцькій ГЕС «середній рівень» отримали показники у 2013, 2016, та 2018 роках. У 2015, 2017 роках відбулося зменшення значень до «низького рівня».

Аналізуючи інтегральні показники на підприємствах електроенергетики, можна відмітити, що на Дніпровській ГЕС, Канівській ГЕС, Київській ГЕС та Дніпродзержинській ГЕС протягом 2013-2019 років значення інтегрального показника були на низькому рівні.

Отже, наведені коефіцієнти таксономії синтетично характеризують зміни значень ознак досліджуваних груп. Найважливіша їх перевага в тому, що тепер в ході аналізу можна користуватись лише одним показником, який характеризує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю довільного числа вхідних ознак.

Таким чином, було визначено еталонні коефіцієнти таксономії по кожному з елементів загального інтегрального показника. Отриманий показник є коригуючим коефіцієнтом інтегральної функції адаптованої для підприємств електроенергетики. Запропонований показник може приймати значення від 0 до 1 та інтерпретується наступним чином; чим він є ближчим до 1 тим більшим є ступінь прояву агрегованого мотиваційного ризику і навпаки.

Загалом, досліджуючи рівень мотивації підприємств електроенергетики за 2013-2019 рр., варто зауважити, що протягом окресленого періоду спостерігається загальна тенденція до зменшення інтегрального показника. Це викликано кризовими явищами, що відбуваються в економіці, а також відсутністю на підприємствах ефективно функціонуючого організаційно-економічного механізму управління системою мотивації, спроможної своєчасно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища системи та вчасно адаптуватися до них. Саме тому, для підприємств електроенергетики можна запропонувати наступні принципи щодо управління та оцінки мотивації, які дозволять покращити фінансовий стан підприємств та знизити рівень агрегованого стану:

1. Стратегія управління мотиваційними ризиками повинна брати до уваги вартість її розробки. Вибір менш ризикованої альтернативи припускає більш низький дохід на вкладені інвестиції. Іноді має сенс йти на ризик потенційного несприятливого результату, якщо ефективна стратегія управління ризиками коштує дорожче, ніж можливі втрати від несприятливої ситуації.

2. З метою управління мотиваційними ризиками та підвищення якості управлінських рішень на підприємствах необхідне створення і використання системи безперервного (адаптивного) прогнозування стану зовнішнього

середовища та внутрішніх показників діяльності підприємств електроенергетики.

3. У процесі прийняття управлінських рішень необхідне використання для оцінки мотивації на підприємствах електроенергетики комбінованих моделей, що дозволяють синтезувати рішення, одержувані за допомогою кількісних та якісних методів оцінки.

4. У процесі моделювання управлінського рішення в умовах ризику і невизначеності, необхідно використати моделі мотивації на підприємствах електроенергетики, що мають практичну спрямованість, моделі, що здатні адаптуватися до умов діяльності реальних підприємств та ті, що описують реальні господарсько-економічні ситуації. При розробці визначених моделей необхідно виходити з реальних можливостей осіб, які приймають рішення використати дані моделі на практиці, ці моделі повинні враховувати рівень аналітичної підготовки керівників підприємств, можливості залучення експертів та зовнішніх аналітиків.

Висновки. Отже, інтегральна оцінка підприємств розширює економічну сутність мотивації на підприємствах електроенергетики та дозволяє застосовувати його для характеристики здатності підприємств повертатися до стану своєї рівноваги, зберігати її параметри та переходити на новий етап розвитку в умовах випадкових змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Проведений аналіз визначених методів інтегральної оцінки показав, що таксономічний аналіз дає змогу оцінити рівень складових у системі мотивації на підприємствах електроенергетики в динаміці та визначити основні показники, що мають найбільший вплив на них.

Перелік джерел посилання

1. Гриньова В. М., Грузіна І. А. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія. Харків: Харк. нац. екон. ун-т, 2007. 184 с.

2. Коробкина М. А., Бойко Ю. И. Анализ и совершенствование системы мотивации трудовой деятельности персонала разных категорій. Концепт. 2016. Т.1. С. 41-47.

3. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда: практ. руководство по построению оптимальной системы труда и вознаграждения персонала: пер. с англ. / ред. Т. В. Герасимова; пер. О. В. Теплых. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 512 с.

4. Гавкалова Н. Л., Тимченко С. О. Сучасний стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України. *Культура народов Причерноморья*. 2013. Т. 2, № 264. С. 70-75.

5. Десслер Г. Управление персоналом: пер. с англ. Москва: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2013. 799 с.

6. Чобіток В. І., Волощенко А. В. Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2015. Вип. 50. С. 313-318.

7. Жарко И. Эффективность труда в условиях перехода к рыночной экономике. Бизнес-Информ, 2008. № 15. С. 40-41.

8. Телегін В. С., Костін Д. Ю. Мотивація персоналу на підприємствах енергетики. *Економіка: реалії часу.* 2016. № 5. С. 15-21.

9. Lawler E. E. Strategic Pay. San Francisco: Jossey-Bass. 1990. 343 p.

10. Костін Д. Ю., Телегін В. С., Костін Ю. Д. Інтегральне оцінювання складових мотивації на підприємствах електроенергетики. Економічний вісник університету: зб. наук. праць учених та аспірантів. Переяслав-Хмельницький: Переяслав-Хмельницький державний педагогічний ун-т ім. Г. Сковороди, 2018. С. 108-117.

Костін Д. Ю.,
к.е.н., інж.1-й категорії
навчально-наукової лабораторії «Моделювання економічних
процесів в інфраструктурних галузях»,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Шкуро Г. Л.,
керівник Основ'янського відділення заводу ХБМ

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ У ВИЗНАЧЕННІ СТУПЕНЯ ПЕРЕВАГИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Вступ. Прийняття рішень для вдосконалення якості управління персоналом на енергетичних підприємствах передбачає вибір однієї з можливих альтернатив на основі використання правил або критеріїв, що дозволяють порівнювати альтернативи між собою та обирати найкращі або прийнятні альтернативи з точки зору цих критеріїв.

Слід зауважити, що завдання, які стосуються управління персоналом, нерідко пов'язані з ситуаціями, коли повна інформація не відома і немає можливості застосовувати тільки кількісні методи для аналізу й вибору рішень. Тому під час прийняття рішень у сфері управління персоналом багато рішень приймаються інтуїтивно, без використання сучасних підходів і необхідних економіко-математичних методів. Серед сучасних підходів до прийняття рішень в умовах ризику і невизначеності слід назвати підходи, засновані на використанні нечіткої логіки; експертних систем або систем підтримки прийняття рішень [1, 2, 7].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами теорії прийняття рішень та розробки моделей і алгоритмів для задач управління персоналом підприємств займалися вчені Ю. Арсеньєв, В. Василенко, Т. Давидова, Е. Кірхлер, Дж. Обер-Кріє, С. Шелобаєв, А. Шротт та інші [1, 2, 3, 5, 7].

Водночас, для вивчення впливу окремих факторів у прийнятті рішень доцільно використовувати соціологічні методи, засновані на опитуванні респондентів, і економетричні методи, що дозволяють побудувати моделі для аналізу причинно-наслідкових взаємозв'язків [4, 6].

Мета дослідження – на основі зібраної соціологічної інформації від респондентів, що представляють різні групи персоналу енергетичних підприємств, виконати аналіз впливу індивідуальних чинників на вибір і переваги різних форм мотивації персоналу.

Основні результати дослідження. Як інструментарій використовувалися методи статистичної обробки експертної інформації та економетричні моделі, розроблені для дискретних або цілочисельних залежних змінних [4]. Вихідними матеріалами для дослідження були дані анкетування різних груп персоналу великих енергетичних підприємств сходу України. В анкетах були виділені такі основні форми мотивації персоналу, як: грошова мотивація, надання житла, здобуття освіти за рахунок коштів підприємства або внаслідок цільового спрямування, забезпечення путівками, підвищення по службі.

Респонденти мали вказати в анкетах ранги, від 1 до 5, що характеризують ступінь важливості для них тієї чи іншої форми мотивації. При цьому, чим важливіше форма мотивації для респондента, тим менше значення рангу. Тобто найбільш важлива форма мотивації оцінюється як 1 (перше місце), найменш важлива форма мотивації оцінюється як 5 (останнє місце).

Слід зауважити, що мотивація праці має відповідати потребам різних категорій персоналу та бути пов'язана з показниками ефективності і якості праці. На вибір пріоритетів тих чи інших видів мотивації результатів праці можуть істотно впливати такі чинники, як: вікова група, освіта, сімейний стан, доходи сім'ї, соціальний статус, наявність або відсутність житла, ступінь задоволеності професійними й особистими досягненнями, стан здоров'я тощо. У зв'язку з цим прийняття рішень з вибору відповідних методів мотивації має відповідати найбільш важливим потребам тих чи інших груп персоналу. Для розробки стратегії управління персоналом і такої її складової, як методи і

способи мотивації персоналу, проводилися соціологічні дослідження, що дозволяють виявити потреби тих чи інших груп респондентів і найбільш бажаних для них видів мотивації праці [6, 8]. Також слід враховувати, що на результати ефективності праці впливають і загальні індивідуальні та групові компетенції та якості, що дозволяють виявити більш високий або низький синергетичний ефект.

Наприклад, у злагодженому колективі загальна ефективність праці структурного підрозділу буде більш високою, ніж внаслідок неузгоджених дій та індивідуалістичних рис поведінки співробітників. Для різних категорій персоналу ефективність результатів праці може вимірюватися різними наборами показників. Так, для менеджерів верхнього рівня одними з показників ефективності їх управлінської праці можуть слугувати такі показники, як величина чистого доходу підприємства, темпи зростання чистого прибутку підприємства, частка ринку, показник конкурентоспроможності підприємства. Для інженерно-технічного персоналу заходами ефективності праці можуть слугувати: розроблені і проведені тренінги з технічного обслуговування та налагодження енергетичного обладнання, зниження енергетичних втрат, раціоналізаторські пропозиції і винаходи, спрямовані на поліпшення функціонування обладнання. Для таких категорій персоналу, як електромонтери, електрослюсарі показниками ефективності праці можуть слугувати кількості обслугованих енергетичних установок, ступінь надійності устаткування, що експлуатується на ділянках, закріплених за окремими працівниками.

Для аналізу ступеня відмінностей в оцінках респондентів було подано три основні групи персоналу: «Керівники», «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники». Загалом в анкетуванні брало участь понад 900 респондентів, втім заповнені й придатні для аналізу анкети налічували 864 шт. і розподілилися так: 214 анкет від респондентів з групи «Керівники», 461 анкета від респондентів з групи «Професіонали» і 189 анкет з групи «Кваліфіковані працівники». Заповнення анкет відбулося в період квітень-травень 2016 р.

Для кожної з груп проводився розрахунок середніх рангів і квадратичного відхилення рангу, а для оцінки ступеня суттєвості статистичної різниці застосовувався критерій Стьюдента [4, 6].

Як випливає з розрахунків, наведених у табл. 1, спостерігаються статистичні різниці в оцінках середніх рангів таких видів мотивації, як: надання житла та забезпечення путівками. У групі «Професіонали» показник надання житла має більше значення, ніж для групи «Керівники». Аналогічно, з точки зору групи «Професіонали» важливість способу мотивації, вираженого в наданні путівок, також вище, ніж у групі «Керівники».

Таблиця 1 – Значення критерію Стьюдента для перевірки ступеня відмінності в оцінюванні ступеня методів мотивації в групах «Керівники» і «Професіонали»

№	Показники	Умов. позн.	Керівники		Професіонали		Критерій Стьюдента		Висновки
			Серед. ранг	Сер.кв. відх.	Серед. ранг	Сер.кв. відх.	t знач.	P	
1	Грошова мотивація	У_1	1,3	1,102	0,656	0,307	1,578	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
2	Надання житла	У_2	2,9	1,372	2,28	1,212	1,77	<0,1	Є іст. статист. різниця
3	Отримання освіти	У_3	3,45	1,190	2,897	1,759	1,261	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
4	Забезпечення путівками	У_4	4Д	0,967	3,461	1,253	1,990	<0,1	Є іст. статист. різниця
5	Підвищення по службі	У_5	3,05	1,145	2,92	1,325	0,363	> 0,1	Немає іст. статист. Різниці

Джерело: складено авторами

Як випливає з розрахунків, поданих у табл. 2, істотна статистична різниця спостерігається тільки для такого показника, як забезпечення путівками. Для групи «Кваліфіковані працівники» цей показник більш важливий, ніж для групи «Керівники».

Таблиця 2 – Значення критерію Стьюдента для перевірки ступеня відмінності в оцінюванні ступеня важливості методів мотивації в групах «Керівники» і «Кваліфіковані працівники»

№	Показники	Умов. позн.	Керівники		Кваліфіковані працівники		Критерій Стьюдента		Висновки
			Серед. Ранг	Сер.кв. відх.	Серед. Ранг	Сер.кв. відх.	t - знач.	P	
1	Грошова мотивація	У_1	1,3	0,656	1,16	0,514	0,6909	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
2	Надання житла	У_2	2,9	1,372	2,44	1,247	-1,066	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
3	Отримання освіти	У_3	3,45	1,190	3,33	1,081	-0,314	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
4	Забезпечення путівками	У_4	4,1	0,967	3,16	1,098	-2,785	<0,05	Є іст. статист. різниця
5	Підвищення по службі	У_5	3,05	1,145	3,555	1,247	1,302	> 0,1	Немає іст. статист. різниці

Джерело: складено авторами

У табл. 3 наведені розрахунки ступеня важливості різних видів мотивації для групи «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники». Істотна статистична різниця спостерігається тільки для такого показника, як підвищення по службі. Для групи «Професіонали» цей показник є більш важливим, ніж для групи «Кваліфіковані працівники». Як видно з результатів, наведених у цій таблиці, для таких показників, як: «Грошова мотивація», «Надання житла», «Отримання освіти» мають достатньо високу важливість як для групи «Професіонали», так й для групи «Кваліфіковані працівники», проте важливість показника «Забезпечення путівками» значно менша. Про високу значущість перших трьох показників свідчать значення середніх рангів. Проте, статистично значимої різниці між значеннями середніх рангів для показників приведених груп за критерієм Стьюдента не має, про що свідчить невисоке значення t-критерія та рівень ймовірності похибки P > 0,1 (статистична похибка більш за 10 %).

Таблиця 3 – Значення критерію Стьюдента для перевірки ступеня відмінності в оцінюванні ступеня важливості методів мотивації в групах «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники»

№	Показники	Умов. позн.	Професіонали		Кваліфіковані працівники		Критерій Стьюдента		Висновки
			Серед. ранг	Сер.кв. відх.	Серед. ранг	Сер.кв. відх.	t-знач.	P	
1	Грошова мотивація	У_1	1,102	0,307	1,16	0,514	0,586	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
2	Надання житла	У_ 2	2,28	1,212	2,44	1,247	0,465	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
3	Отримання освіти	У_3	2,897	1,759	3,33	1,084	0,967	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
4	Забезпечення путівками	У_4	3,461	1,253	3,16	1,098	0,857	> 0,1	Немає іст. статист. різниці
5	Підвищення по службі	У_5	2,92	1,325	3,555	1,247	1,704	<0,1	Є іст. статист різниця

Джерело: складено авторами

На рис. 1-3 наведено впорядковані значення середніх рангів, що характеризують ступінь важливості методів мотивації для групи «Керівники», «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники».

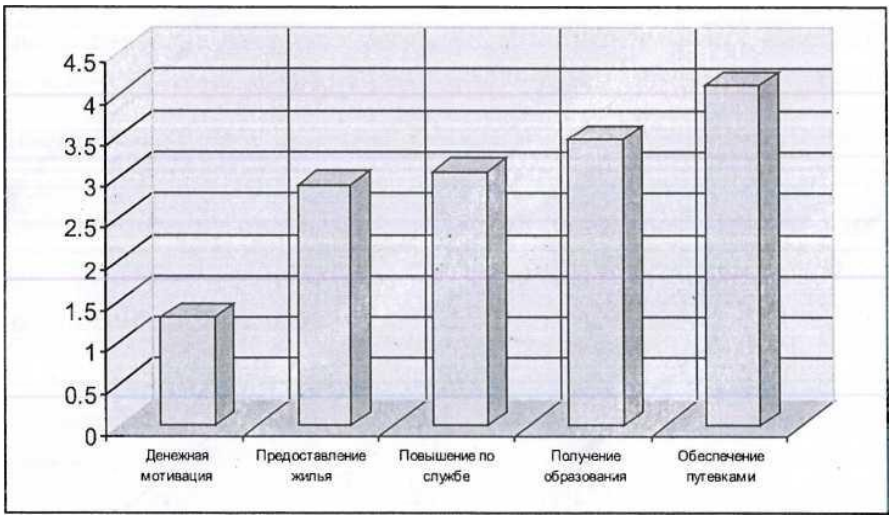


Рисунок 1 – Впорядковані за ступенем важливості методи мотивації для групи «Керівники»

Джерело: складено авторами за їх розрахунками

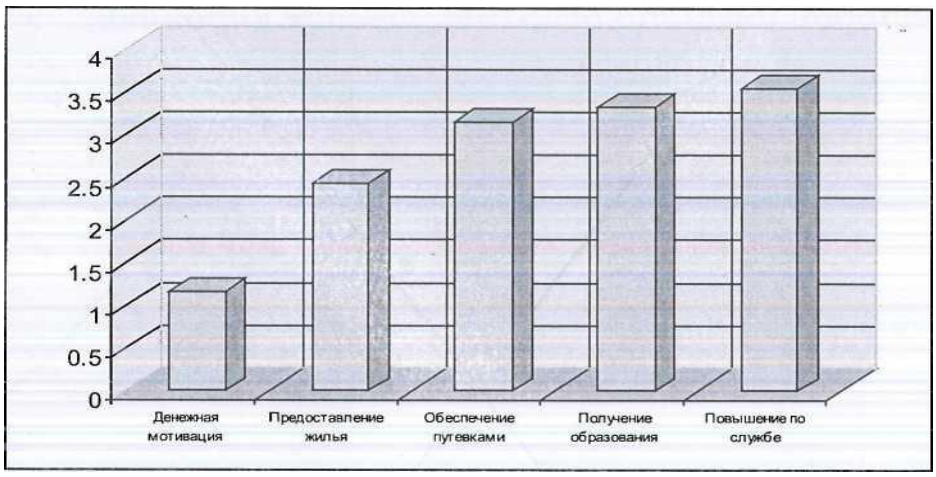


Рисунок 2 – Впорядковані за ступенем важливості методи мотивації для групи «Професіонали»

Джерело: складено авторами за їх розрахунками

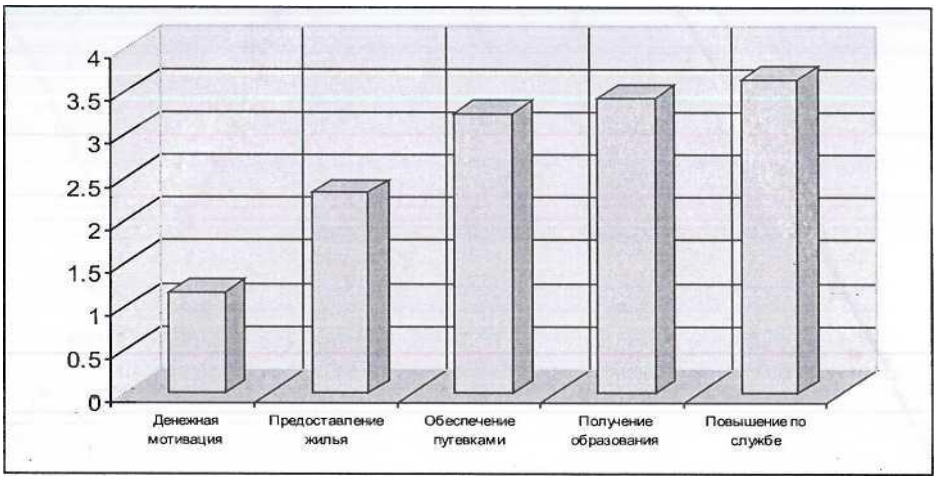


Рисунок 3 – Впорядковані за ступенем важливості методи мотивації для групи «Кваліфіковані працівники»

Джерело: складено авторами за їх розрахунками

Таким чином, незважаючи на відмінності представників груп «Керівники», «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники» за соціальним статусом, рівнем освіти, величиною доходу та іншими характеристиками, найбільш важливими для всіх цих груп респондентів є грошова мотивація і надання житла. Далі за ними йдуть методи мотивації, пов'язані з матеріальними видами заохочень. Підвищення по службі, як фактор переважно нематеріальної

мотивації, носить меншу роль для таких груп, як «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники». Водночас, для групи «Керівників» цей вид мотивації стоїть на третьому місці. Таким чином, важливо відзначити, що для персоналу українських енергетичних підприємств не виконуються деякі припущення цінності ієрархій, поданих у піраміді Маслоу. Можливо, тільки для дуже високооплачуваних топ-менеджерів дійсно подібна ієрархія від матеріальних цінностей до нематеріальних дотримується. Для більшості представників персоналу насамперед важливі методи матеріального стимулювання.

Для оцінки ступеня впливу індивідуальних мотиваційних чинників на величину рангів використані результати анкет за групами «Керівники», «Професіонали» і «Кваліфіковані працівники». З огляду на те, що залежна змінна – ранг, що характеризує перевагу того чи іншого методу мотивації, поданого в анкеті респондента, є цілочисельною величиною, яка приймає дискретні значення, для оцінки їх параметрів використані спеціальні економетричні моделі, що дозволяють оцінити умовні математичні очікування [4].

Як факторні ознаки також використовувалися дані анкет, що враховують індивідуальні особливості респондентів (вікова група, отримана освіта) і умови роботи (форми підвищення кваліфікації та кількість осіб у підпорядкуванні).

У загальному вигляді економетрична модель залежності цілочисельної змінної від ряду факторів може бути подана як умовне середнє, визначене для заданого закону розподілу і його параметрів розподілу, які необхідно оцінити статистичним методом на основі наявних спостережень [4].

Оцінки параметрів були отримані методом максимальної правдоподібності, а результати розрахунків отримані за допомогою пакета Eviews [4].

Висновки. Як видно з отриманих розрахунків, нерідко під час вибору тієї чи іншої форми мотивації віковий фактор для окремих груп відіграє

важливу роль. Також для груп респондентів «Професіонали» і «Керівники» з оцінкою видів мотивації важливим був фактор освіти і кількості людей у підпорядкуванні. Крім того, у процесі вибору тих чи інших форм мотивації важливим було спілкування з наставниками, підвищення кваліфікації та участь у тренінгах, що сприяло більшому обміну інформацією, свідомості вибору, розумінню важливості даної форми мотивації.

Таким чином, внаслідок проведеного статистичного аналізу отримані висновки про наявність (відсутність) значущих статистичних різниць у виборі ступеня важливості інноваційних, корпоративних, компетентнісних якостей для різних груп персоналу. За допомогою економетричного аналізу отримані моделі, що характеризують ступінь впливу індивідуальних чинників і характеристик респондентів на величину рангів, що характеризують ступінь переваги методів мотивації для кожного респондента.

Перелік джерел посилання

1. Арсеньев Ю. Н., Шелобаев С. И., Давыдова Т. Ю. Принятие решений. Интегрированные интеллектуальные системы. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 270 с.

2. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень. Київ: ЦУЛ, 2003. 420 с.

3. Обэр-Крие Дж. Управление предприятием / Пер. з фр. Ф.Р. Окунев, А.П. Сизов. М.: Изд-во «Сирин», 1998. – 255 с.

4. Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. Эконометрика. М.: Дело, 2001. 400 с.

5. Филонович С. Р. Лидерство и практические навыки менеджера: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации», Модуль 9. М.: ІНФРД-М, 2000. 288 с.

6. Циба В. Т. Математичні основи соціологічних досліджень: кваліметричний підхід. К.: МАУП, 2002. 248 с.

7. Кирхлер Е., Шротт А. Принятие решений в организациях // Психология труда и организационная психология; т. 4 / Пер. с нем. Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. 16 с.

Полозова Т.В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Алзубі Лайт Абдел Карім Мохаммад,
аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Одним з найважливіших аспектів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є активізація їх інноваційно-інвестиційної діяльності. Сучасні умови господарювання характеризуються негативним впливом факторів зовнішнього середовища, таких як: інфляційні коливання, збільшення сум кредиторських заборгованостей підприємств, нестабільність законодавства у фінансово-економічній сфері, геополітична ситуація в країні тощо. За таких умов оптимальний вибір напряму вкладання інвестиційних коштів є досить складним завданням. Надважливим аспектом для будь-якого підприємства є об'єктивна і достовірна оцінка всіх інвестиційних альтернатив та вибір найбільш перспективних з них з погляду раціонального розміщення капіталу. Особлива увага при цьому приділяється розробці фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів з погляду потенційного інвестора.

Питанням фінансового обґрунтування, аналізу та оцінки економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів присвячено роботи багатьох науковців: С. М. Ілляшенка [1], М. М. Микитюка [2], Г. Бірмана, С. Шмідта [3], Л. В. Соколової [4], В. Л. Осецького [5], К.П. Покатаєвої [6], О. М. Ястремської [7], П. М. Коюди, І. А. Шейко [8] та інші.

Досліджуючи проблематику інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, автор М. М. Микитюк [2], запропонував методологічні підходи до економічного аналізу ефективності інноваційно-інвестиційних проектів з

освоєння нових видів продукції, впровадження нових економічних процесів і методів організації виробництва.

Науковець К. П. Покатаєва, висвітлюючи теоретичні, науково-методичні засади та практичний інструментарій управління інвестиційною діяльністю підприємств, особливу увагу приділяє обґрунтуванню теоретико-інструментальних процедур процесу розробки та прийняття інвестиційних рішень, а також дослідженню методичних підходів до інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, формування оптимального інвестиційного портфеля підприємства [6].

Проте результат аналізу наукових джерел дозволив зробити висновок про відсутність єдиного підходу щодо формування фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів. Це обумовлює необхідність подальшого наукового пошуку в межах предметної області.

Метою дослідження є розробка фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів.

На основі попередніх досліджень [9] у даній роботі запропоновано методичний підхід до побудови фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів, який передбачає виконання певних етапів, наведених на рис. 1.

Реалізація послідовності запропонованих етапів дозволить визначити потенційну прибутковість інвестиційних альтернатив і зробити висновок про економічну доцільність реалізації кожного інноваційно-інвестиційного проекту.

Перший етап запропонованої моделі передбачає визначення виручки від реалізації продукції по роках проекту. Виручка від реалізації продукції розраховується виходячи з обсягу виробництва продукції в натуральному вираженні ($О_{ні}$) і ціни (Ц) по всій номенклатурі і асортименту продукції (n):

$$B = \sum_{i=1}^{n} O_{ні} \cdot Ц_i \ . \qquad (1)$$

Другий етап моделі передбачає розрахунок поточних (експлуатаційних) витрат на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг), який

необхідно виконати з урахуванням розбивки на постійні і змінні витрати у кожному періоді реалізації проекту.



Рисунок 1 – Етапи фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів

Джерело: складено авторами

На третьому етапі здійснюється розрахунок сум прибутків і податків по роках проекту, який містить наступні показники: виручка від реалізації продукції; експортне мито; акцизний збір; експлуатаційні витрати; сума відсотка за кредит; ліквідаційний виручка; валовий прибуток (прибуток до оподаткування); сума податку на прибуток; чистий прибуток (прибуток після оподаткування).

Розрахунок суми відсотків за кредит здійснюється на підставі умов кредитної угоди з комерційним банком. При цьому враховується періодичність виплати самої суми кредиту, а також умови виплати відсотків за користування кредитом.

Ліквідаційна виручка виникає при продажі об'єкту інвестування наприкінці строку реалізації проекту.

Сума валового прибутку у році t ($П_t^в$) розраховується за формулою:

$$П_t^в = ЧД_t - К_t - В_t + Л_t, \quad (2)$$

де $ЧД_t$ – чистий дохід (виручка) від реалізації в році t;

$К_t$ – сума відсотка по кредиту в році t;

$В_t$ – експлуатаційні витрати в році t;

$Л_t$ – ліквідаційна виручка від продажу об'єкта (тільки в останньому році реалізації проекту).

Сума чистого прибутку у році t ($П_t^ч$) розраховується за формулою:

$$П_t^ч = П_t^в \cdot \left(1 - \frac{П_п}{100}\right) = (ЧД_t - К_t - В_t + Л_t) \cdot \left(1 - \frac{П_п}{100}\right), \quad (3)$$

де $П_п$ – ставка податку на прибуток, %.

Сума податку на прибуток залежить від діючої ставки оподатковування. При цьому необхідно враховувати систему оподатковування даного суб'єкта господарювання (єдиний податок або загальні підстави).

На четвертому етапі запропонованої моделі здійснюється розрахунок потоку наявних грошових коштів, який можна представити в таблиці 1.

Таблиця 1 – Розрахунок потоку наявних грошових коштів

Показник	Рік 1	Рік 2	…	Рік t
1. Виручка від реалізації, грн				
2. Експлуатаційні витрати без урахування амортизації, грн				
3. Сума відсотків по кредиту, грн				
4. Ліквідаційна виручка, грн				
5. Сума податку на прибуток, грн				
6. Загальний потік наявних коштів та його розподіл, грн				
6.1 Сума на дивіденди				
6.2 Сума на погашення кредиту				
6.3 Сума амортизаційних відрахувань				

У даному розрахунку сума експлуатаційних витрат розраховується без урахування амортизації. При розподілі готівки необхідно враховувати наступні

напрями: суми коштів на виплату дивідендів; суми коштів на погашення кредиту; суми амортизаційних відрахувань.

П’ятий етап запропонованої фінансової моделі передбачає оцінку економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів на основі концепції дисконтування грошових потоків, в межах чого здійснюється розрахунок показників чистої поточної вартості (NPV), внутрішньої норми окупності (IRR), дисконтованого періоду окупності (DPP). Методика їх обчислення широко висвітлена у роботах багатьох науковців [2, 3, 6, 9].

Розрахунок показника чистої поточної вартості (NPV) здійснюється за формулою [3, с. 254]:

$$NPV = \sum_{t=0}^{n} \frac{F_t}{(1+r)^t}, \qquad (4)$$

де F_t – чистий грошовий потік наприкінці періоду t;

n – життєвий цикл інвестиційного проекту;

r – ставка дисконтування;

$(1+r)^{-t}$ – поточна вартість грошової одиниці, яка буде отримана наприкінці періоду t при ставці дисконтування r.

Для визначення чистого грошового потоку в розрахунковому періоді t (F_t) використовуються як доходи чистий прибуток від реалізації продукції й сума амортизаційних відрахувань, а як видатки – загальна сума інвестиційних коштів. Чистий грошовий потік розраховується за формулою:

$$F_t = П_t^ч + A_t - I_t, \qquad (5)$$

де $П_t^ч$ – сума чистого прибутку у періоді t;

A_t – сума амортизаційних відрахувань у періоді t;

I_t – загальна сума інвестиційних коштів у періоді t.

Результат порівняння двох або більше проектів з різним розподілом ефекту в часі суттєво залежить від норми дисконту (r). Тому об'єктивний вибір її величини досить важливий.

Ставка дисконтування (r) розраховується за формулою [10, 11]:

$$r = \frac{ВК \cdot (i_д + i_р) + ПК \cdot (i_{кр} \cdot (1 - i_п) + i_р)}{ВК + ПК}, \quad (6)$$

де $ВК$ – власний капітал;

$ПК$ – позиковий капітал;

$i_д$ – ставка відсотка по депозиту, %;

$i_р$ – премія (надбавка) за ризик, %;

$i_{кр}$ – ставка відсотка по кредиту, %;

$i_п$ – ставка податку на прибуток, частки одиниці.

Позитивне значення NPV (NPV>0) свідчить про доцільність реалізації інвестиційного проекту. Негативне значення даного показника (NPV<0) означає, що оцінюваний проект буде збитковим.

Розрахунок внутрішньої норми окупності (IRR) також заснований на концепції дисконтування грошових потоків. Обчислення даного показника зводиться до визначення такої ставки дисконтування, при якій поточна вартість очікуваних доходів від проекту дорівнюватиме поточній вартості необхідних грошових вкладень. Визначення такої ставки дисконтування здійснюється ітеративним (trail and error) методом. Для розрахунку показника IRR необхідно розв'язати рівняння відносно r [3, с.213]:

$$\sum_{t=0}^{n} \frac{F_t}{(1+r)^t} = 0. \quad (7)$$

Таким чином, IRR інвестиційного проекту являє собою розрахункову ставку відсотків, при якій NPV, відповідний до цього проекту, дорівнює нулю. Даний показник найбільш прийнятний для порівняльної оцінки інвестиційних проектів.

Розрахунок NPV інвестиційного проекту дає відповідь на питання, є він ефективним чи ні при деякій заданій нормі дисконту (r), у той час як IRR проекту визначається в процесі розрахунку і потім порівнюється з необхідною інвестору нормою доходу на вкладений капітал.

Під строком окупності розуміється тривалість періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій,

дорівнює сумі інвестицій. Для визначення дисконтованого періоду окупності (DPP) можна використовувати вираження [3, с. 220]:

$$\sum_{t=0}^{h} \frac{F_t}{(1+r)^t} = I, \tag{8}$$

де h – строк окупності;

F_t – чистий грошовий потік наприкінці періоду t;

I – загальна сума інвестиційних коштів.

Строк окупності є обов'язковим показником в межах запропонованої моделі. За даним показником інвестор може оцінити за який строк він може одержати назад капітал, включаючи відсотки. Звичайно, при цьому більш привабливим з погляду інвестора буде проект з мінімальним строком окупності.

Однією з найпоширеніших форм інвестицій є кредитування. Такою формою інвестування, в основному, займаються комерційні банки. На основі укладеної кредитної угоди здійснюється розрахунок сум погашення боргу. Недостатньо обґрунтовані розрахунки при фінансовій оцінці можуть викликати негативну реакцію з боку потенційного інвестора, і проект може бути свідомо відхилений.

Шостий етап запропонованої моделі передбачає побудову графіку повернення кредитних коштів, який можна представити у таблиці 2.

Таблиця 2 – Графік повернення кредиту

Показник	Рік 1	Рік 2	…	Рік t
1. Борг на початок року, грн				
2. Сума відсотків по кредиту, грн				
3. Сума на погашення кредиту, грн				
4. Борг на кінець року, грн				

У таблиці 2 борг на початок року відповідає сумі кредитних коштів. Сума відсотків по кредиту раніше розрахована. У рядку «Сума на погашення кредиту» вказуються суми, які за умовами кредитної угоди повинні бути погашені в даному році. Борг на кінець року ($Б_{кр}$) розраховується за формулою:

$$Б_{кр} = Б_{пр} - С_{пог}, \quad (9)$$

де $Б_{пг}$ – сума боргу на початок року;

$С_{пог}$ – сума на погашення боргу.

Сума боргу на початок наступного року вважається такою ж, як на кінець попереднього року.

На сьомому етапі запропонованої моделі здійснюється розрахунок коефіцієнта повернення боргу, який можна представити в таблиці 3.

Таблиця 3 – Розрахунок коефіцієнта повернення боргу

Показник	Рік 1	Рік 2	…	Рік t
1. Загальний потік наявних коштів				
2. Мінімально припустима сума виплати боргу				
3. Коефіцієнт повернення боргу				

Коефіцієнт повернення боргу ($К_{пб}$) пропонується визначити шляхом відношення сукупного потоку грошових коштів ($П_{нк}$) до мінімально припустимої суми виплати боргу ($С_{min}$), яка на умовах позики має бути погашена у даному періоді.

$$К_{пб} = П_{нк} / С_{min}. \quad (10)$$

При значенні коефіцієнта повернення менше «1» неможливо виконати умов позики. Тому розрахункове значення цього коефіцієнта має бути вище 1,0 у кожному періоді реалізації проекту, доки не погашена заборгованість, тоді проект має «запас потужності» на випадок непередбачених обставин.

Коефіцієнт фінансової незалежності проекту, який розраховується на восьмому етапі запропонованої моделі, визначається як відношення суми власних коштів ($К_{вл}$) до загальної потреби в інвестиційному капіталі для даного інноваційно-інвестиційного проекту (І):

$$К_{фн} = К_{вл} / І. \quad (11)$$

Рекомендоване значення для даного коефіцієнта (0,5-1,0). Цей коефіцієнт свідчить фінансову спроможність проекту з погляду незалежності від позикового капіталу.

Таким чином, послідовне виконання етапів запропонованої фінансової моделі дозволить отримати необхідну інформацію про економічну доцільність кожної інвестиційної пропозиції та здійснити вибір оптимального варіанту проекту або сформувати інвестиційний портфель.

Практична значимість запропонованої фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів полягає в тому, що вона може бути використана:

– на підприємствах різних форм власності, видів діяльності і з різним масштабом виробництва;

– в аналітичних і консультаційних центрах;

– у банківських установах (як потенційних інвесторів) з метою оцінки економічної доцільності кредитування юридичних осіб (як допоміжний методичний інструментарій).

Запропонований у даному дослідженні методичний підхід до побудови фінансової моделі інноваційно-інвестиційних проектів передбачає використання мінімально необхідної та достатньої кількості критеріїв та показників, які мають бути враховані на стадії попередньої проектної експертизи. Це дозволяє ефективно обрати проект з кількох альтернатив для більш детальної, поглибленої фінансової діагностики.

Перелік джерел посилання

1. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенко. Суми: ТОВ «друкарський дім «папірус», 2011. 644 с.

2. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Терног раф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. 304 с.

3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 631 с.

4. Соколова Л. В., Герман Т. М. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту. *Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць.* Випуск 249. В 5 т. Т. 5. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. С. 1312-1316.

5. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: монографія. Київ: ІАЕ УААН, 2003. 412 с.

6. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління: монографія; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків, 2009. 168 с.

7. Ястремська О. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 392 с.

8. Коюда П. М., Шейко І. А. Ефективність інноваційної діяльності підприємств: теорія та практика: монографія. Харків: ТОВ «Компанія СМІТ», 2013. 332 с.

9. Полозова Т. В. Модель фінансової експрес-діагностики інноваційно-інвестиційних проектів. *Actual problems of modern economy development: Collection of scientific articles.* Thorpe Bowker. Melbourne. Australia. 2015. P. 1365-140.

10. Ралко О. С. Методи визначення ставки дисконтування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 11. С. 150-153.

11. Колчар Ю. О. Методичний підхід до визначення ставки дисконтування для оцінки нематеріальних активів банку у межах доходного підходу. *Регіональна економіка.* 2013. № 3. С. 123-129.

Полозова Т. В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Куценко Ю. А.,
аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економіки України актуалізує питання розробки і реалізації стратегії, яка спрямована на освоєння нових конкурентоспроможних технологій та продуктів для переходу до інноваційного типу розвитку країни. Тенденції останніх років посилюють вплив негативних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які стримують темпи інноваційного розвитку підприємств: геополітична та економічна нестабільність в країні, високі темпи інфляції, обмеженість фінансування, недостатність і невизначеність інформації про стан ринків, несприятливі умови кредитування, недосконаліть законодавчої бази, низький техніко-технологічний рівень виробництва. Тому саме інноваційний розвиток на сьогодні стає головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємницької діяльності, сприяє вирішенню проблем активізації інноваційних процесів в економіці, розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв.

Реалізація стратегії інноваційного розвитку будь-якого підприємства передбачає формування та ефективне функціонування відповідного організаційно-економічного механізму. Основним завданням функціонування такого механізму має бути активізація інноваційного потенціалу на основі раціонального використання всіх видів ресурсів підприємства з метою

забезпечення його стійкого розвитку та конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках. Теоретичним базисом наукових досліджень в межах даної проблематики є визначення поняття організаційно-економічного механізму в контексті інноваційного розвитку підприємства, що обумовлює актуальність даного питання.

Теоретико-методологічні особливості побудови та функціонування організаційно-економічного механізму різних аспектів діяльності підприємств розглядалися у роботах багатьох авторів: Т. В. Полозова [1, 2], Г. С. Волобуєв [3], І. В. Прядко [4], І. В. Чукіна [5] та інші. Дослідженню сутності інноваційного розвитку підприємств присвятили праці такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як: С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська [6], В. В. Левицький, І.Ю. Суханова [7], К.С. Хаврова [8], Т. В. Полозова, Д. Ю. Кривцун [9], Т.М. Головченко, А.С. Остапенко [10], Н. В. Кузьминчук [11], Сунцзе Ху [12] та інші. Поєднання понять «механізм» та «інноваційний розвиток» знайшло своє відображення у дослідженнях А. Р. Дунської [13], В. Р. Волощук [14], А. І. Українець [15]. Теоретичні та методичні аспекти формування та функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства висвітлювалися у роботах Т. І. Кузь [16], І. П. Сидорчук [17] та інших.

Результати досліджень свідчать про динамічність і трансформацію наукових поглядів з даної проблематики, що обумовлює відсутність єдиного підходу до тлумачення поняття організаційно-економічного механізму в контексті інноваційного розвитку підприємства та необхідність подальшого наукового пошуку.

Ураховуючи актуальність і ступінь розробки даної проблематики, метою даного дослідження є визначення поняття організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути поняття «організаційно-економічний механізм», «інноваційний розвиток», «механізм інноваційного розвитку», «організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства».

Результати попередніх досліджень дозволили розглядати організаційно-економічний механізм функціонування підприємства як «складову економічного механізму (отже, і господарського механізму), яка відбиває сукупність організаційних, фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів та відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства» [1, с. 63].

Аналіз наукових поглядів до визначення поняття «організаційно-економічний механізм», проведений Т. В. Полозовою, свідчить, що більшість авторів під організаційно-економічним механізмом управління будь-якої системи (незалежно від видів діяльності, галузевої приналежності, масштабів виробництва, форми власності та організаційно-правової форми) розуміють сукупність системних елементів, за умови ефективної взаємодії яких здійснюється досягнення мети управління [2, с. 126-127].

Науковець Г. С. Волобуєв розглядає сутнісно-структурну характеристику економіко-організаційного механізму в контексті маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Проведений автором аналіз підходів до визначення поняття «організаційно-економічний механізм» дозволив виділити два основних з них: 1) організаційно-економічний механізм розглядається як сукупність управлінських методів та інструментів; 2) організаційно-економічний механізм являє собою систему управління [3, с. 97-98].

І. В. Прядко, узагальнюючи підходи різних авторів, стверджує, що «більшість вітчизняних науковців розуміють під організаційно-економічним

механізмом сукупність важелів або сукупність організаційно-управлінських методів, форм та інструментів впливу. Також більшість дослідників вважають, що організаційно-економічний механізм має два основні складники – організаційний блок та економічний блок» [4, с. 52].

Автор І. В. Чукіна інтерпретує організаційно-економічний механізм як сукупність організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління та сприяють отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства загалом [5, с. 233].

Теоретичні аспекти інноваційного розвитку в системі управління виробничо-господарською діяльністю підприємств розглядалися багатьма науковцями [6-12]. Так, С. М. Ілляшенко визначає інноваційний розвиток як процес господарювання, який спирається на пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. Процес інноваційного розвитку розглядається з позицій конкретного підприємства у взаємодії з різними контрагентами, що по суті характеризує поведінку підприємства у конкурентному середовищі і є фактором його інноваційного розвитку [6, с. 67].

Автори В. В. Левицький і І. Ю. Суханова розглядають інноваційний розвиток як елемент стратегічного забезпечення системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства. При цьому вони зазначають, що інноваційний розвиток є головним елементом та стимулом оновлення підприємства та створення передумов для формування системи стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки [7].

К. С. Хаврова систематизувала основні підходи до розуміння сутності управління інноваційним розвитком (системний, ситуаційний, процесний, методичний) та запропонувала науково-комплексний підхід. Він передбачає оцінку сприятливості бізнес-середовища для визначення факторів впливу на

інноваційний розвиток залежно від позиції підприємства на ринку, дозволяє визначити стратегії управління інноваційним розвитком та розробити рекомендації щодо напрямів розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах кожної визначеної стратегії [8, с. 91].

Науковець Н. В. Кузьминчук розглядає інноваційний розвиток як складову формування конкурентоспроможності підприємства [11, с. 15]. При цьому автор визначає властивості інноваційного розвитку підприємств, який може розглядатися: як цілеспрямований процес (незворотність, реорганізація, вмотивованість); як зміни у часі (нерівномірність, дискретність, періодичність); як джерело перетворень (невизначеність, ризикованість, динамічність); як кількісно-якісні зміни (біфуркаційність, закономірність, адаптивність, циклічність).

Досліджуючи теоретичні аспекти інноваційного розвитку підприємств, Ху Сунцзе виокремлює два напрями тлумачення даного поняття у науковій літературі: науково-результативний (інтерпретує інноваційний розвиток з точки зору результативності наукової та науково-технічної діяльності підприємства); функціональний (розкриває інноваційний розвиток як сукупність функціональних етапів інноваційного процесу). На думку автора «інноваційний розвиток підприємств має стратегічне значення у системі формування конкурентоспроможних засад розвитку галузей та сфер національної економіки» [12, с. 248].

Аналізуючи та узагальнюючи визначення структурних категорій «інновація», «механізм», «розвиток», А. Р. Дунська визначає інноваційний механізм розвитку промислових підприємств як сукупність взаємозв’язаних інноваційних важелів, що забезпечують здійснення інноваційної діяльності, її стимулювання та регулювання. На думку А. Р. Дунської, «інноваційний механізм змінює певний об’єкт, тобто його дія не обмежується окремим

моментом, а продовжується тривалий час, у межах якого може бути розподілена на частини» [13, с. 174].

Науковець В. Р. Волощук пропонує механізм інноваційного розвитку розглядати як «механізм взаємозв'язку і взаємодії функцій, процесу та забезпечуючих підсистем, спрямованих на найбільш ефективне його здійснення і які включають в себе сукупність елементів зовнішнього і внутрішнього середовища на різних етапах інноваційного процесу…» [14, с. 29].

А. І. Українець зазначає, що механізм інноваційного розвитку – це підсистема підприємства, отже, він повинен формуватись, як і всі системи, з компонентів і зв'язків між ними відповідно до цілей. Проте, автор, досліджуючи поняття інноваційного розвитку підприємства, ототожнює його з поняттям організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства [15, с. 221].

Багато сучасних наукових досліджень присвячено розробці теоретико-методологічних особливостей формування та функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства. Так, Т.І. Кузь запропонувала модель формування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в умовах суспільної нестабільності, приділяючи значну увагу урахуванню впливу факторів, що посилюють суспільну нестабільність та факторів, які негативно впливають на інноваційний розвиток підприємства [16, с. 7]. При цьому визначення поняття «організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства» автором не наводиться.

Дослідник І. П. Сидорчук запропонувала структурно-логічну модель організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислового підприємства, основною метою якого є «підвищення рівня результативності інноваційного розвитку підприємства, а звідси, і досягнення стійкого конкурентного функціонування та розвитку» [17, с. 186-187]. В межах такого

механізму автор виділяє такі структурні елементи: моніторинг існуючого стану та результатів попередніх інноваційних змін підприємства; технологія вибору стратегії інноваційного розвитку та її реалізації; організаційне проектування; правове та інформаційно-методичне забезпечення; інфраструктурне забезпечення; інформаційне забезпечення; інструменти й важелі інноваційного розвитку; контроль процесу впровадження стратегії; оцінка ефекту на основі співставлення рівня інноваційного розвитку до і після реалізації інноваційних заходів [17, с. 187].

Узагальнюючи сучасні наукові підходи до трактування розглянутих вище понять та результати попередніх досліджень, у даній роботі запропоновано авторське визначення поняття «організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства». Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства – це сукупність підходів, методів, важелів та організаційно-економічних інструментів впливу на інноваційні процеси підприємства, ефективна взаємодія яких спрямована на підвищення конкурентоспроможності та динамічну адаптацію підприємства до умов зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища.

Таким чином, можна зробити висновок, що інноваційний розвиток полягає в пошуку нових ідей оптимізації процесів з метою удосконалення існуючих або впровадження нових продуктів для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Результатом даного дослідження є авторське визначення поняття «організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства», яке, на відміну від існуючих, ураховує аспект динамічної адаптації, що і є перспективою подальших наукових досліджень.

Перелік джерел посилання

1. Полозова Т. В., Овсюченко Ю. В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості. *Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Харків. Серія «Економічні науки»*. 2005. т. VIII. № 1-2. С. 63-65.

2. Полозова Т. В. Організаційно-економічний механізм управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. Одеса. 2017. № 23. Ч.1 С. 123-131.

3. Волобуєв Г. С. Сутнісно-структурна характеристика економіко-організаційного механізму маркетингового забезпечення інноваційного розвитку підприємств. *Економіка і управління.* 2017. № 1. С. 96-104.

4. Прядко І. В. Сутнісна характеристика організаційно-економічного механізму. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 23. С. 51-24.

5. Чукіна І. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економічний аналіз : зб. наук. праць.* 2014. Том 15. № 3. С. 230-236.

6. Ілляшенко С. М., Біловодська О. А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія. Суми : Університетська книга, 2010. 281 с.

7. Левицький В. В., Суханова І. Ю. Інноваційний розвиток як елемент стратегічного забезпечення системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 26. С. 89-94.

8. Хаврова К. С. Визначення сучасних підходів до управління інноваційним розвитком підприємства. *Інтелект XXI*. 2019. № 4. С. 88-92.

9. Полозова Т. В., Кривцун Д. Ю. Проблеми інноваційного розвитку підприємства та його фінансове забезпечення. *Economics, management, law:*

problems and prospects: Collection of scientific articles. Vol. 1. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015. P. 260-264.

10. Головченко Т. М., Остапенко А. С. Інноваційний розвиток підприємства та його фінансове забезпечення. *Економіка харчової промисловості*. 2011. № 4. С. 36-39.

11. Кузьминчук Н. В. Інноваційний розвиток як складова формування конкурентоспроможності промислового підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського університету: зб. наук. пр. Сер.: Економіка.* Ужгород: УжНУ, 2014. № 2 (43). С. 11-16.

12. Ху Сунцзе Теоретичні аспекти інноваційного розвитку підприємств. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 2. С. 240-251.

13. Дунська А. Р. Визначення категорії «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 169-179.

14. Волощук В. Р. Механізми активізації інноваційного розвитку. *Інноваційна економіка.* 2019. № 7-8 [81]. С. 27-33.

15. Українець А. І. Принципи формування механізму інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки*. 2009. № 640. С. 219-225.

16. Кузь Т. І. Удосконалення організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в умовах суспільної нестабільності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Тернопіль, 2019. 21 с.

17. Сидорчук І. П. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку промислових підприємств: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Хмельницький, 2016. 263 с.

Полозова Т. В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Обеід Лара Ходор,
аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання, що характеризуються економічною нестабільністю, гострою конкуренцією між підприємствами, проявляється підвищена увага до проблеми ефективності діяльності підприємства, як з позиції самих господарюючих суб'єктів з метою коректування управління та планування, так і з боку зовнішніх для об'єкта інститутів (інвестиційних і регулюючих), для визначення економічного статусу, позицій даного підприємства в економічній системі країни. Від фінансово-економічного стану підприємства залежить багато в чому успіх його діяльності.

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості й оборотності капіталу, фінансової стабільності і динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися по борговим зобов'язанням. Правильна оцінка ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання в остаточному підсумку необхідна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Пошук критеріїв, які найбільше адекватно відображають ефективність діяльності підприємств в умовах антикризового управління, є актуальним і важливим завданням в економіці.

Огляд літературних джерел з питань оцінки ефективності діяльності підприємств показав, що набір показників і методика їх розрахунку представлені досить широко за окремими видами ресурсів і окремим узагальнюючим показникам ефективності.

Проблема забезпечення та управління ефективністю діяльності підприємства висвітлювалася у роботах таких авторів, як: Т. В. Гринько, А. В. Дудніченко [1], Г. С. Жулай [2], Н. О. Лазарева [3], А. В. Півень [4].

Теоретико-методичні аспекти оцінки економічної ефективності діяльності підприємств розглядалися у роботах багатьох науковців, серед яких: О. Андросова [5], Т. І. Батракова [6], Т. А. Горобець, А. Г. Гончарук [7], В. Г. Онокало [8], І. П. Отенко [9], М. М. Радєва [10], Н. О. Роскладка, А. А. Роскладка, А. В. Пушкарьова [11], Л. В. Соколова, О. Є. Соколов [12], П. А. Фісуненко, К. І. Шевченко [13], М. А. Чайковська, О. В. Бузинник [14].

Незважаючи на широкий спектр публікацій авторів, які розглядають проблеми вибору, узагальнення і систематизації показників роботи підприємства, дотепер не визначені оптимальні серед них, які найбільшою мірою могли б оцінити ефективність управління підприємствами. Метою дослідження є визначення критеріїв та системи показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства.

У результаті аналізу літературних джерел можна зробити висновок, що економічна ефективність – це відношення результату (ефекту) до використаних ресурсів (витрат). На рівні виробничого підприємства модифікованою формою єдиного критерію ефективності його діяльності визнається максимізація прибутку. Для оцінки рівня ефективності праці підприємства отриманий їм результат зіставляється з витратами або використаними ресурсами. Зіставлення прибутку з витратами означає рентабельність або норму рентабельності. Розрізняють рентабельність продукції (витрат) і рентабельність виробництва (засобів, капіталу). Більшістю авторів пропонується використовувати для

дослідження ефективності роботи підприємства відносний показник рентабельності [5, 8-10].

Оцінку ефективності діяльності підприємства пропонується здійснювати за наступними основними напрямами [10-14]:

– фінансовий аналіз, який вивчає, діагностує і прогнозує фінансовий стан підприємства та виявляє резерви підвищення його стійкості;

– соціально-економічний аналіз, який вивчає зв'язок соціальних і економічних процесів, їх вплив один на одного й на економічні результати господарської діяльності;

– економіко-екологічний аналіз, який досліджує взаємодію екологічних і економічних процесів, пов'язаних охороною і поліпшенням навколишнього середовища і витратами на екологію;

– маркетинговий аналіз, який використовується для вивчення зовнішнього середовища функціонування підприємства, формування цінової політики, розробки тактики і стратегії маркетингової діяльності;

– логістичний аналіз, який координує функціональні сфери підприємства, такі, як матеріальне забезпечення, виробництво, збут, товарні потоки, які охоплюють постачальників сировини, підприємство й споживачів.

Розрізняють результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і кінцевий господарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів виробленої продукції, враховує її споживчу вартість, значимість для суспільства.

Зіставлення кінцевого результату господарської діяльності промислового підприємства (ефект) з витратами живої праці на його досягнення відображає ефективність промислового виробництва. Ефект, або кінцевий результат господарської діяльності характеризується різними вартісними й натуральними показниками, наприклад, обсягом виробництва продукції, прибутком, економією за окремими елементами витрат, загальною економією від зниження собівартості продукції.

Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання коштів, предметів праці та робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу [9]. Зміст критерію ефективності виробництва випливає з необхідності максимізації одержуваних результатів або мінімізації витрачених витрат, виходячи з поставлених цілей розвитку підприємства. Такими цілями можуть бути забезпечення виживаності, досягнення стійкого росту, структурна перебудова, соціальна стратегія тощо.

Критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є підвищення продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження даного критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва:

– узагальнені показники: рентабельність виробництва, витрати на 1 грн. товарної продукції, виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів тощо;

– показники ефективності використання праці: темп росту продуктивності праці, коефіцієнт використання фонду робочого часу, трудомісткість одиниці продукції, зарплатомісткість одиниці продукції;

– показники ефективності використання основних засобів: фондовіддача, рентабельність основних засобів, фондомісткість і матеріаломісткість одиниці продукції;

– показники ефективності використання фінансових ресурсів: оборотність, рентабельність капіталовкладень, строк окупності капіталовкладень, відносне вивільнення оборотних коштів тощо.

Діяльність підприємства в ринкових умовах здійснюється під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. До факторів зовнішнього середовища відносять політичні, економічні, міжнародні, конкурентні, ринкові, соціальні, технологічні й ін. Усі ці фактори створюють зовнішнє середовище діяльності підприємства, його основу для раціонального використання наявних у підприємства матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Значний вплив на роботу підприємства виявляють внутрішні фактори, які визначають показники

виробничої програми, що, у свою чергу, залежить від виробничої потужності підприємства.

На рівні окремих підприємств різних галузей економіки, як правило, використовують різноманітні групи показників економічної ефективності, які оцінюють економічну ефективність використання матеріалів, основних виробничих засобів і оборотних коштів, інвестицій і трудових ресурсів. На базі цих даних розраховується узагальнений показник, який характеризує економічну ефективність роботи підприємства в цілому.

Зокрема, економічна ефективність використання матеріальних ресурсів оцінюється показником матеріаломісткості продукції (М), який визначається відношенням матеріальних витрат (МВ) без урахування амортизації до вартості виробленої продукції (ВП):

$$M = MB / BП . \qquad (1)$$

Економічна ефективність використання основних виробничих засобів оцінюється показником їх фондовіддачі (ФВ), який визначається відношенням вартості виробленої продукції (ВП) до вартості основних виробничих засобів (ОЗ):

$$ФВ = BП / OЗ . \qquad (2)$$

Слід зазначити, що вартість основних виробничих засобів може бути визначена по балансу (тобто без урахування зносу), і як залишкова вартість, тобто з урахуванням зносу.

Найбільш узагальнюючим показником економічної ефективності капітальних вкладень є строк їх окупності (Т), розрахований як відношення капітальних вкладень (КВ) до приросту отриманого річного прибутку (ΔП):

$$T = KB / \Delta П . \qquad (3)$$

Важливе місце в системі показників економічної ефективності діяльності підприємства належить оборотності оборотних коштів ($К_{об}$) (відношення обсягу виробленої продукції (ВП) до суми оборотних коштів (ОБК):

$$К_{об} = ВП / ОБК . \quad (4)$$

Ефективність використання оборотних коштів також оцінюється показником тривалості одного обороту, який визначається шляхом відношення числа днів, прийняте у розрахунковому періоді, на кількість оборотів оборотних коштів за рік. Прискорення оборотності обігових коштів розглядається як найважливіший резерв підвищення економічної ефективності їх використання.

Найважливішим показником, який характеризує економічну ефективність використання персоналу, є продуктивність праці. На рівні підприємства показник продуктивності праці (ПП) може бути визначений як відношення обсягу виробленої продукції (ВП) до чисельності працівників (Ч), зайнятих на підприємстві:

$$ПП = ВП / Ч . \quad (5)$$

Загальним показником, який дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства в цілому, є його рентабельність (Р), яка визначається як відношення отриманого розрахункового прибутку (П), який залишається в розпорядженні підприємства, до суми основних виробничих засобів (ОЗ) і оборотних коштів (ОБК):

$$Р = П \cdot 100 /(ОЗ + ОБК) . \quad (6)$$

До показників, які характеризують екологічну ефективність підприємства, слід віднести припустимі норми забруднення навколишнього

середовища, коефіцієнти виходу готової продукції з вихідного матеріалу, витрати на проведення природоохоронних заходів.

Таким чином, для оцінки економічної ефективності діяльності підприємства використовується система показників, що характеризує ефективність використання ресурсів, їх віддачу; показники рентабельності; показники, що відображають ринкову, підприємницьку активність підприємства, система показників платоспроможності й фінансової стабільності підприємства. Основними факторами підвищення ефективності діяльності підприємства є ріст продуктивності праці, зниження фондомісткості і матеріаломісткості виробництва, а також раціональне використання ресурсів.

Перелік джерел посилання

1. Гринько Т. В., Дудніченко А. В. Проблеми забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства. *Економічний простір*. 2019. № 142. С. 149-160.

2. Жулай Г. С. Управління ефективністю діяльності підприємства на засадах системного підходу. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 33. С. 49-58.

3. Лазарева Н. О. Про розуміння управління ефективністю діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 2. С. 105-109.

4. Півень А. В. Понятійно-категоріальний апарат управління ефективністю діяльності підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. Вип. 200. С. 242-256.

5. Андросова О. Показники рентабельності підприємств машинобудування як індикатори ефективності їх діяльності. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету.* 2019. № 4. С. 13-25.

6. Батракова Т. І. Методичні підходи до оцінки ефективності управління діяльністю підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2015. Вип. 11(1). С. 67-71.

7. Горобець Т. А., Гончарук А. Г. Методичний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 5(1). С. 77-86.

8. Онокало В. Г. Оцінка ефективності діяльності підприємства: теоретичні аспекти. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24, Вип. 5. С. 96-100.

9. Отенко І. П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 190-195.

10. Радєва М. М. Економічна ефективність діяльності підприємства: методичний і практичний аспекти. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 4(2). С. 94-99.

11. Роскладка Н. О., Роскладка А. А., Пушкарьова А. В. Система моніторингу ключових показників ефективності діяльності підприємства. *Ефективна економіка.* 2019. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7551. (дата звернення 13.11.2020).

12. Соколова Л. В., Соколов О. Є. Науково-методичне забезпечення оцінювання інтегрального показника ефективності діяльності підприємств машинобудування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 13(2). С. 74-77.

13. Фісуненко П. А., Шевченко К. І. Критерій оцінювання ефективності діяльності підприємства в забезпеченні їх економічної безпеки. *Економічний простір*. 2019. № 151. С. 185-200.

14. Чайковська М. А., Бузинник О. В. Оцінка ефективної діяльності машинобудівних підприємств України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки.* 2015. Вип. 11(3). С. 88-91.

Полозова Т. В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Самков В. В.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОБЛІКУ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Однією з найважливіших сфер діяльності будь-якого підприємства в сучасних умовах є інвестиційна діяльність. Формування нового рівня економічних відносин неможливе без активізації інвестиційних процесів і підвищення ефективності управління ними на рівні окремих суб'єктів господарювання. В таких умовах все більшої актуальності набувають питання здійснення оцінки, обліку та аналізу фінансових інвестицій з боку зацікавлених осіб (інвесторів, власників підприємства тощо). Тому належним чином організовані облік та оцінка фінансових інвестицій мають суттєве значення для ефективної діяльності будь-якого підприємства.

Теоретико-методичні аспекти фінансових інвестицій широко висвітлені у науковій літературі в працях таких авторів, як: І. О. Бланк [1], М. А. Крутько, І. О. Рижик, О. С. Пантус [2], С. М. Макаренко [3], П. П. Микитюк [4], О. В. Пісковець [5], В. В. Поєдинок [6], К. П. Покатаєва [7], Т. В. Полозова [8], Л. С. Селіверстова [9], Л. В. Соколова, Т. М. Герман [10] О. О. Терещенко [11] та інші. Облікова концептуалізація фінансових інвестицій наведена у роботах таких вчених, як: Н. О. Лобода [12], О. М. Шарапа [13] та інші. Проте актуальність зазначеної проблематики обумовлює подальший науковий пошук в межах предметної області.

Метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів оцінки та обліку фінансових інвестицій як умови забезпечення високої якості облікової інформації.

На початку дослідження треба визначити поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність», «фінансові інвестиції», які зарегламентовані у нормативно-правовій базі України.

Основу правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні становлять Податковий Кодекс України [14] Закони України «Про інвестиційну діяльність» [15], «Про цінні папери та фондовий ринок» [16] та інші.

У Податковому Кодексі України [14] зазначається, що інвестиції – це «господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно».

При цьому інвестиції поділяються на:

а) капітальні – господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу;

б) фінансові – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [15].

Такими цінностями можуть бути:

– кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);

– рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);

– майнові права інтелектуальної власності;

– сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);

– права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;

– інші цінності» [15].

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» інвестиційна діяльність – це «придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (грошей)» [17].

Залежно від об'єкта інвестування в економічній та юридичній літературі традиційно розрізняють реальні та фінансові інвестиції. Реальними інвестиціями є вкладення капіталу у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи та інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням операційної діяльності або покращенням умов праці та побуту персоналу. Фінансові інвестиції характеризують вкладення капіталу в різноманітні фінансові інструменти інвестування, головним чином в цінні папери, з метою отримання доходу [1, 6].

Фінансові інвестиції поділяються на [14]:

– прямі – господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою;

– портфельні – господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку.

Відповідно до п. 2.12 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [17] і п. 2.34 Методичних рекомендацій [18] фінансові інвестиції поділяються на:

– довгострокові – фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент;

– поточні – фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів), а також сума довгострокових фінансових інвестицій, що підлягають погашенню протягом 12 місяців з дати балансу.

Особливим видом поточних фінансових інвестицій є еквіваленти грошових коштів. Відповідно до [17] еквіваленти грошових коштів (грошей) – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

До кожного з вищенаведених видів фінансових інвестицій можуть належати інвестиції, які класифікуються залежно від об’єктів інвестування:

– інвестиції в інструменти капіталу (акції, частки у капіталі, відмінні від акцій, паї);

– інвестиції у боргові інструменти (облігації та подібні);

– інвестиції у похідні інструменти.

Кожну категорію інвестицій можна кваліфікувати залежно від мети її придбання для:

– перепродажу;

– утримання до погашення (боргові інструменти);

– утримання безстроково (інструменти капіталу).

Інвестиції, які за своєю суттю є довгостроковими, але придбані для перепродажу протягом 12 місяців або такі, що можуть бути продані у будь-який момент, слід обліковувати як поточні інвестиції.

Таким чином, ключовим елементом при кваліфікації інвестиції є мета її використання.

Залежно від рівня впливу інвестора на підприємство, інструменти капіталу якого було придбано, розрізняють такі види фінансових інвестицій [19, 20]:

– інвестиції в асоційовані підприємства;

– інвестиції у дочірні підприємства;

– інвестиції у спільну діяльність.

У нормативній базі також визначається такий термін, як «ринкова вартість фінансової інвестиції», під якою розуміється сума, яку можна отримати від продажу фінансової інвестиції на активному ринку [19].

Фінансові інвестиції, як напрям отримання прибутку, потребують наявності досконалого обліку.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» (П(С)БО 12) [19].

Оцінка фінансових інвестицій здійснюється відповідно до П(С)БО 12, яке в деяких аспектах відповідає міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Як правило, підприємство оцінює цей тип активу в двох випадках:

– при надходженні інвестицій на дату балансу (при складанні фінансової звітності);

– при придбанні фінансові вкладення оцінюються і враховуються за первісною вартістю.

Порядок визначення вартості залежить від умов отримання:

– купівля за готівку (вартість фінансових вкладень складається з ціни покупки, комісій збори, податки, збори та інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням);

– придбання шляхом обміну на цінні папери власного випуску (вартість дорівнює справедливій вартості переданих цінних паперів);

– придбання шляхом обміну на інші активи (вартість дорівнює справедливій вартості цих активів).

Згідно з вимогами п. 4 П(С)БО 12 фінансові інвестиції первісно відзначаються та оцінюються у бухгалтерському обліку за собівартістю [19]. Собівартість фінансової інвестиції включає:

– ціну придбання;

– комісійні винагороди;

– мито, податки, збори, обов'язкові платежі;

– інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням фінансових інвестицій.

Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів. Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на інші активи, то її собівартість визначається за справедливою вартістю цих активів.

Дивіденди, відсотки, роялті та рента, що підлягають отриманню за фінансовими інвестиціями, відображаються як фінансовий дохід інвестора, крім випадків, коли такі надходження не відповідають критеріям визнання доходу, встановленим Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 »Дохід» [21, 22].

Правило оцінки фінансових інвестицій на дату балансу відзначено в п. 8 П(С)БО 12: фінансові інвестиції на дату балансу визначаються за справедливою вартістю. В цей час сума зменшення або збільшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу відзначається у складі інших витрат або інших доходів. Фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю.

Сума збільшення або зменшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу (крім інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі) відображається у складі інших доходів або інших витрат відповідно. Фінансові інвестиції, справедливу вартість яких достовірно

визначити неможливо, відображаються на дату балансу за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестиції [19].

Втрати від зменшення корисності фінансових інвестицій відображаються у складі інших витрат з одночасним зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій. Фінансові інвестиції, що утримуються підприємством до їх погашення, відображаються на дату балансу за амортизованою собівартістю фінансових інвестицій.

Різниця між собівартістю та вартістю погашення фінансових інвестицій (дисконт або премія при придбанні) амортизується інвестором протягом періоду з дати придбання до дати їх погашення за методом ефективної ставки відсотка. Сума амортизації дисконту або премії нараховується одночасно з нарахуванням відсотка (доходу від фінансових інвестицій), що підлягає отриманню, та відображається у складі інших фінансових доходів або інших фінансових витрат з одночасним збільшенням або зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій відповідно [19, 23].

Фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства та в спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільного підприємства) на дату балансу відображаються за вартістю, що визначена за методом участі в капіталі, крім випадків, наведених у пунктах 17 і 22 П(С)БО 12.

Фінансові інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі, на дату балансу відображаються за вартістю, що визначається з урахуванням зміни загальної величини власного капіталу об’єкта інвестування, крім тих, що є результатом операцій між інвестором і об’єктом інвестування.

Балансова вартість фінансових інвестицій збільшується (зменшується) на суму, що є часткою інвестора в чистому прибутку (збитку) об’єкта інвестування за звітний період, із включенням цієї суми до складу доходу (втрат) від участі в капіталі. Одночасно балансова вартість фінансових інвестицій зменшується на суму визнаних дивідендів від об’єкта інвестування [11, 23].

Балансова вартість інвестицій в асоційоване підприємство зменшується на суму зменшення корисності інвестиції.

Зменшення балансової вартості фінансових інвестицій відображається в бухгалтерському обліку тільки на суму, що не призводить до від'ємного значення вартості фінансових інвестицій. Фінансові інвестиції, що внаслідок зменшення їх балансової вартості досягають нульової вартості, відображаються в бухгалтерському обліку у складі фінансових інвестицій за нульовою вартістю.

Якщо інвестор, контрольний учасник, інвестор асоційованого підприємства вносить або продає активи спільному, асоційованому підприємству відповідно і передає значні ризики та вигоди, пов'язані з їх володінням, то у складі фінансових результатів звітного періоду відображається лише та частина прибутку (збитку), яка припадає на частку інших інвесторів спільного, асоційованого підприємства відповідно [24].

Сума прибутку (збитку) від внеску або продажу спільному, асоційованому підприємству активів, що припадає на частку інвестора, включається до складу доходів (витрат) майбутніх періодів з визнанням їх прибутком (збитком) інвестора лише після продажу спільним, асоційованим підприємством цього активу іншим особам або в періодах амортизації одержаних чи придбаних необоротних активів. Цей актив вважається проданим спільним, асоційованим підприємством у межах кількості й вартості подібних активів, реалізованих ним після його одержання.

Якщо інвестор придбав активи відповідно в спільного, асоційованого підприємства, то сума прибутку (збитку) об'єкта інвестування від цієї операції, що припадає на частку інвестора, відображається лише після перепродажу цих активів іншим особам або в періодах амортизації придбаних необоротних активів. Збитки, які виникли внаслідок зменшення чистої вартості реалізації оборотних активів або зниження корисності необоротних активів, відображаються повністю в період здійснення операції [19, 24].

Тому можна відзначити, що достовірна оцінка фінансових інвестицій в обліку та фінансовій звітності підприємств є необхідною умовою забезпечення високої якості облікової інформації. Це, в свою чергу, дозволяє забезпечити виконання основної мети складання фінансової звітності – надання

користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. Вибір та використання конкретного методу оцінки фінансових інвестицій залежить від способу придбання, ступеня впливу інвестора тощо. Виходячи з цього, правильний вибір метода оцінки інвестицій є гарантією повного та об'єктивного відображення інформації про операції з фінансовими інвестиціями в обліку та звітності.

Перелік джерел посилання

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.

2. Крутько М. А., Рижик І. О., Пантус О. С. Теоретичні аспекти інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку підприємств АПК. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. Вип. 202. С. 100-109.

3. Макаренко С. М. Теоретичні аспекти управління інвестиційно-інноваційною діяльністю аграрних підприємств. *Економічний простір*. 2018. № 138. С. 118-127. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2018_138_12.

4. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Терно граф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. 304 с.

5. Пісковець О. В. Теоретичні аспекти управління інвестиційною діяльністю на підприємстві в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 4. С. 111-115.

6. Поєдинок В. В. Класифікація інвестицій: критерії і методологічне значення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* Юридичні науки. 2012. Вип. 94. С. 28-32.

7. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління: монографія; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків, 2009. 168 с.

8. Полозова Т. В. Формування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства: монографія. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 592 с.

9. Селіверстова Л. С. Підходи до формування портфеля фінансових інвестицій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С. 5-7.

10. Соколова Л. В., Герман Т. М. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту. *Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць.* Випуск 249. В 5 т. Т. 5. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. С. 1312-1316.

11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання Навч. посіб-ник. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.

12. Лобода Н. О. Облікова концептуалізація фінансових інвестицій як результат процесів феноменологічної редукції: зарубіжний досвід та вітчизняні євроінтеграційні перспективи. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2015. Вип. 4. С. 78-86.

13. Шарапа О. М. Класифікація та оцінка фінансових інвестицій у бухгалтерському обліку за міжнародними та національними стандартами. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 4. С. 26-30.

14. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112.

15. Про Інвестиційну діяльність: Закон України від 18вересня 1991року № 1560-XII. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст.646. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text. (дата звернення 29.10.2020).

16. Про цінні папери та фондовий ринок: *З*акон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV.Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2006. № 31. ст. 268. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text. (дата звернення 29.10.2020).

17. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ

Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. (дата зверенення 28.10.2020).

18. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності. Затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv#Text. (дата звернення 29.10.2020).

19. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 »Фінансові інвестиції»: Наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00#Text. (дата звернення 29.10.2020).

20. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 »Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text. (дата зверенення 30.10.2020).

21. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 »Дохід»: Наказ Міністерства Фінансів України від 29.111999 № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text. (дата зверенення 30.10.2020).

22. Обліковуєте фінінвестиції за методом участі в капіталі: що з коригуванням фінрезультату? URL: https://news.dtkt.ua/taxation/profits-tax/54527. (дата звернення 30.10.2020).

23. Бухгалтерський облік. Частина І. Відображення фінансових інвестицій за амортизованою собівартістю. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/16chalyuk_buhgalterskyj_oblik_2_chastyny/buhg_1/8522.htm. (дата звернення 29.10.2020).

24. Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу. URL: https://i.factor.ua/ukr/law-110/section-776/article-12797. (дата звернення 29.10.2020).

Пономарьов С. В.,
к.е.н., старший викладач кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – одна з найбільш проблемних сфер регіональної економіки [1-3]. Неефективні механізми місцевого самоврядування та орієнтація влади переважно на використання бюджетних коштів призвели до того, що реформування ЖКГ проводиться без модернізації основних засобів підприємств і перепідготовки персоналу [4].

У зв'язку з цим якість обслуговування населення та інших споживачів послуг підприємствами ЖКГ залишається на невисокому рівні [4]. У період трансформації економіки проблема функціонування підприємств цієї сфери господарювання стала найбільш гострою, оскільки низька рентабельність, а часом і збитковість їхньої діяльності, пов'язана з різким підвищенням цін на енергоресурси, інфляцією і зростаючою кризою неплатежів за спожиті комунальні послуги [2, 3].

Тарифна політика в цій сфері господарювання заснована на витратному методі і не включає в себе способи формування цін на підставі показників якості обслуговування споживачів, що призводить до відсутності мотивації управління витратами на підприємствах житлово-комунального господарства, а отже і їх незацікавленість в поліпшенні якості послуг, що надаються [4] .

Крім того, в ході формування тарифів на послуги для споживачів необхідно враховувати регіональні особливості житлово-комунального господарства і відмінності в потребі тих чи інших послуг ЖКГ. Ці відмінності в регіонах обумовлені різними природними і соціально-економічними

факторами: кліматичні умови, забезпеченість водними ресурсами, ландшафт територій, ступінь урбанізації населення, масштабом індустріального розвитку, рівнем доходів населення і ін.

Для розробки нового механізму прийняття рішень на послуги ЖКГ необхідно провести оцінку якості обслуговування споживачів у різних регіонах України.

Вивчення показників якості обслуговування у різних регіонах України – актуальне завдання не тільки для регіональної економіки, а й для науково-прикладних досліджень. На їхню необхідність вказано в ряді робіт вчених і практиків, таких як: В. М. Бабаєв, В. Т. Семенов, Л. Н. Шутенко та ін. [4].

Однак, в основному ці роботи стосуються реформування ЖКГ, розробки стратегії розвитку цієї галузі, тарифної політики та ін. Водночас, системний аналіз якості обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ і кількісні методи його оцінки не достатньо використані для вивчення проблеми в регіональному розрізі, що дуже важливо для вдосконалення процесів прийняття рішень в процесі управління ЖКГ.

Мета дослідження – виконати дослідження з оцінювання якості обслуговування населення підприємствами житлово-комунального господарства в різних регіонах України на основі таксономічного методу [6].

Для визначення інтегрального показника в різних регіонах України використано такі статистичні показники [2, 3]: x_1 – відсоток старих і аварійних будинків від загальної їхньої кількості; x_2 – коефіцієнт забезпеченості будівель ліфтами; $x_з$ – частка ліфтів, чий термін експлуатації перевищує 25 років; x_4 – частка непрацюючих ліфтів; x_5 – частка старих та аварійних водопровідних та каналізаційних мереж; x_6 – невраховані витрати води (% до обсягу відпущеного споживачам); x_7 – частка котлів з терміном експлуатації більше 20 років; x_8 – частка старих та аварійних теплових мереж; x_9 – рівень використання потужностей опалювальних систем в% (табл. 1 та табл. 2).

Кількісна оцінка якості обслуговування споживачів послуг підприємств ЖКГ, заснована на використанні таксономічного методу, проводиться під час звіряння ряду приватних кількісних показників у такий спосіб: спочатку попередньо стандартизують показники досліджуваних об'єктів для зведення вихідних даних до загальної розмірності. Серед цих показників відповідно до їхньої соціально-економічної спрямованості вибирають регулятори їхнього рівня: стимулятори і дестимулятори. Потім визначають штучну точку-еталон шляхом вибору найкращих значень показників стимуляторів і дестимуляторів стандартизованих значень вихідних показників.

Далі розраховують евклідову відстань стандартизованих значень до точки-еталона і визначають інтегральний показник на основі перетворення отриманих значень відстаней в нові значення від 0 до 1. Чим більше інтегральний показник, тобто чим ближче він до 1, тим краще стан досліджуваного об'єкта.

Слід зазначити, що вихідні показники якості обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ – це ті, великі значення яких свідчать про кращу якість обслуговування. Видно, що з наведених показників стимулятори їхнього підвищення, тільки такі як: x_2 – коефіцієнт забезпеченості ліфтами та x_9 – рівень використання потужностей опалювальних систем (в%). Решта – показники дестимулятори.

В ході упорядкування отриманих значень інтегрального показника в порядку спадання можна отримати рейтинг якості обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ у різних регіонах України.

Слід зауважити, що абсолютні значення інтегрального показника, для усіх регіонів невисокі, оскільки розрахункові значення істотно менше 1 і максимальне не перевищує 0,5.

Таблиця 1 – Показники, що характеризують якість обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ в регіонах України

Показник	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	Інтегральний показник
Всього по Україні	0,56	0,132	0,355	0,056	33	0,2526
Вінницька	0,68	0,087	0,278	0,01	24	0,265
Волинська	0,65	0,094	0,183	0,003	14	0,345
Дніпропетровська	0,32	0,132	0,442	0,13	34	0,2362
Донецька	0,77	0,106	0,396	0,079	40	0,2245
Житомирська	0,88	0,072	0,176	0,01	21	0,299
Закарпатська	0,37	0,05	0,06	0,049	17	0,1883
Запорізька	0,3	0,176	0,377	0,018	35	0,3414
Івано-Франківська	0,38	0,077	0,262	0,012	29	0,2782
Київська	0,58	0,092	0,152	0,028	22	0,3842
Кіровоградська	0,05	0,087	0,235	0,135	33	0,2643
Луганська	0,39	0,075	0,36	0,361	45	0,0387
Львівська	0,38	0,094	0,33	0,046	38	0,2174
Миколаївська	0,77	0,117	0,456	0,021	31	0,0809
Одеська	1,15	0,149	0,349	0,021	34	0,4426
Полтавська	0,37	0,108	0,237	0,001	13	0,3703
Рівненська	0,63	0,125	0,316	0,047	16	0,2911
Сумська	0,63	0,091	0,188	0,071	22	0,1944
Тернопільська	0,48	0,081	0,373	0,025	19	0,2392
Харківська	0,95	0,189	0,47	0,056	30	0,2333
Херсонська	0,46	0,109	0,361	0,22	36	0,3728
Хмельницька	0,49	0,12	0,227	0,001	24	0,3393
Черкаська	0,77	0,125	0,335	0,012	19	0,2284
Чернівецька	0,51	0,071	0,121	0,002	29	0,2536
Чернігівська	0,23	0,079	0,264	0,001	21	0,2694
м. Київ	1,07	0,343	0,347	0,001	26	0,0017

Джерело: складено автором

Таблиця 2 – Показники, що характеризують якість обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ в регіонах України

Показники	x6	x7	x8	x9	Інтегральний показник
Всього по Україні	36,9	25	15	61	0,2526
Вінницька	35,2	18,4	15,8	42	0,265
Волинська	25,4	24,3	8	45	0,345
Дніпропетровська	29	38	6,6	42	0,2362
Донецька	31,4	30,3	10,3	60	0,2245
Житомирська	48,2	16,1	15,1	94	0,299
Закарпатська	77,1	25,9	8,4	40	0,1883
Запорізька	42,2	30,7	9,7	46	0,3414
Івано-Франківська	53,9	23,5	15,2	55	0,2782
Київська	15,1	22,5	11,5	57	0,3842
Кіровоградська	36	27,5	14,2	39	0,2643
Луганська	51,2	19,5	11,5	42	0,0387
Львівська	52,1	33	16,8	49	0,2174
Миколаївська	48,1	15,9	3,7	61	0,0809
Одеська	56,7	19,3	39,6	72	0,4426
Полтавська	34,5	16,3	8,7	67	0,3703
Рівненська	23,7	17	11,1	52	0,2911
Сумська	37,7	20,4	9,8	37	0,1944
Тернопільська	50,8	19,8	14,4	30	0,2392
Харківська	57,8	20,8	20,3	86	0,2333
Херсонська	32,1	25	12,9	52	0,3728
Хмельницька	26,1	26,4	18,3	53	0,3393
Черкаська	27,6	21,9	17,6	64	0,2284
Чернівецька	55,7	16,2	16,2	36	0,2536
Чернігівська	26,9	28,9	28,7	48	0,2694
м. Київ	19,6	61,1	15,5	81	0,0017

Джерело: складено автором

Найвищі значення цього показника в Полтавській, Київській та Хмельницькій областях, а найгірші – в Одеській та Луганській.

Визначити величини, невисокого рівня інтегрального показника можливо за наступною схемою.

Спочатку знаходять відношення значень вихідних показників до відповідного максимального (еталонного), а потім – відношення відповідного мінімального (еталонного) значення К для ознак дестимуляторів його підвищення.

Очевидно, що отримані відношення не будуть більше 1. Тоді, якщо отримане значення відношення знаходиться в інтервалі від 0 до 0,25, то відхилення від норми-зразка становить понад 75%, позначити його можна знаком мінус (-).

Якщо отримане значення відношення знаходиться в інтервалі 0,25 – 0,5, то відхилення від норми-зразка становить від 50% до 75% і його можна позначити знаком плюс (+). Якщо отримане значення відношення приймає значення в інтервалі 0,5 – 0,75, то відхилення від норми-зразка становить від 25% до 50% і його можна позначити знаками (±). Коли отримане значення відношення знаходиться в інтервалі від 0,75 до 1, то відхилення від норми-зразка становить менше 25%.

Так можна ідентифікувати вище названі показники якості (табл. 3 і табл. 4). Ці показники мають істотні відхилення від норми-зразка.

Для підвищення показника якості обслуговування споживачів послуг підприємств ЖКГ у досліджуваному регіоні необхідно знайти в табл. 3 і табл. 4 показники, які мають суттєві відхилення від норми і розглянути можливості їхнього покращення.

Таблиця 3 – Класифікація показників якості обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ за низкою ознак

Показники	п; х1 / х1т	кх1	х2тах / х2	кх2	п; х3 / х3т	КХ3	п; х4 / х4т	кх4	п; х5 / х5т
Вінницька	0,074		0,252	- +	0,217		0,006		0,542
Волинська	0,077		0,273	- +	0,329	- +	0,016		0,929
Дніпропетров-ська	0,156		0,386	,	0,136		0		0,382
Донецька	0,065		0,307	; -	0,152		0,001		0,325
Житомирська	0,057		0,21		0,342	- +	0,005		0,619
Закарпатська	0,135		0,144		1	**0**	0,001		0,765
Запорізька	0,167		0,511	+ -	0,16		0,003		0,371
Івано-Франківська	0,132		0,223		0,229		0,004		0,448
Київська	0,086	-	0,269	- +	0,396	- +	0,002	-	0,591
Кіровоградська	1	**0**	0,253	- +	0,255		0		0,394
Луганська	0,128		0,217		0,167		0		0,289
Львівська	0,132	- +	0,275	**-0**	0,182		0,001		0,342
Миколаївська	0,065		0,341		0,132		0,003		0,419
Одеська	0,043		0,435	+ -	0,172		0,003		0,382
Полтавська	0,135	**-0**	0,313	- +	0,253	- +	0,058		1
Рівненська	0,079		0,365	- +	0,19		0,001		0,813
Сумська	0,079		0,264		0,32	- +	0,001		0,591
Тернопільська	0,104		0,236	- +	0,161		0,002		0,684
Харківська	0,053		0,552		0,128		0,001		0,433
Херсонська	0,109		0,319	**-0**	0,167		0		0,361
Хмельницька	0,102		0,351	**-0**	0,264	- +	0,046		0,542
Черкаська	0,065		0,364		0,18		0,004		0,684
Чернівецька	0,098		0,208		0,495	- +	0,028		0,448
Чернігівська	0,217	-0	0,23		0,228		0,062		0,619
м. Київ	0,047		1	+	0,173		0	**0**	0,5

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4 – Класифікація показників якості обслуговування споживачів підприємствами ЖКГ за низкою ознак

Показники	кх5	п; х6 / х6т	кхб	п; х7 / х7т	кх7	п; х8 / х8т	кх8	х9тах / х9	кх9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вінницька	+ -	0,429	**-0**	0,864	+	0,234		0,447	- +
Волинська	**0**	0,594	**0-**	0,654	**0-**	0,463	- +	0,479	- +
Дніпропетров-ська		0,521	**0-**	0,418	**0**	0,561	*00*	0,447	
Донецька	- +	0,481	**-0**	0,525	(-	0,359	- +	0,638	+ -
Житомирська	+ -	0,313	**-0**	0,988		0,245	- +	1	**0**
Закарпатська	**0-**	0,196		0,614	+ -	0,44		0,426	- +
Запорізька	- +	0,358	**-0**	0,518		0,381	**-0**	0,489	- +
Івано-Франківська	**0**	0,28	**00**	0,677	**00**	0,243		0,585	**0-**

Продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Київська		1	;	0,707	+ -	0,322	**-0**	0,606	+ -
Кіровоградська	- +	0,419	- +	0,578	+ -	0,261	- +	0,415	- +
Луганська	- +	0,295	**-0**	0,815	,	0,322	**-0**	0,447	- +
Львівська	**-0**	0,29	- +	0,482	**-0**	0,22		0,521	+ -
Миколаївська	- +	0,314	**-0**	9		1	+	0,649	+ -
Одеська	- +	0,266	- +	0,824	;	0,093		0,766	
Полтавська	**0**	0,438	- +	0,975	**0**	0,425	**-0**	0,713	+ -
Рівненська	+	0,637	+ -	0,935	**0**	0,333	**-0**	0,553	+ -
Сумська	+ -	0,401		0,779	**0**	0,378	- +	0,394	- +
Тернопільська		0,297	**-0**	0,803	+	0,257	**-0**	0,319	- +
Харківська	- +	0,261	- +	0,764	**0**	0,182		0,915	
Херсонська		0,47	- (	0,636	**0-**	0,287	**-0**	0,553	+ -
Хмельницька	+ -	0,579	+ -	0,602	+ -	0,202		0,564	+ -
Черкаська	+ -	0,547	+.	0,726	**0-**	0,21		0,681	+ -
Чернівецька	**-0**	0,271	**-0**	0,981	+	0,228		0,383	- +
Чернігівська	+ -	0,561	+ -	0,55	+ -	0,129		0,511	+ -
м. Київ	**0-**	0,77	+	0,26	- +	0,239		0,862	+

Джерело: розраховано автором

В результаті проведеного дослідження отримано кількісні оцінки, що характеризують якість обслуговування споживачів послуг підприємствами ЖКГ у регіонах України. Запропонований інтегральний показник якості обслуговування споживачів рекомендується використовувати в процесі реформування регіональних програм розвитку житлово-комунального господарства.

Перелік джерел посилання

1. Пакет проектів нормативно-правових актів із реформування житлово-комунального господарства. К. 2008. 69 с.

2. URL: www.ukrstat.gov.ua

3. URL: http://www.minjkg.gov.ua

4. Бабаєв В. М., Семенов В. Т., Шутенко Л. М. «Центр Мегаполіс» інноваційна структура для реформування житлово-комунального господарства м. Харкова. Комунальне господарство міст. К.: Техніка. 2003. Вип. 49. С.3-8.

5. Сталий розвиток міст. Урбаністика. Управління життєдіяльністю міст. Науково-технічний збірник. Комунальне господарство міст. Вип. 36. К.: Техніка. 2002. 479 с.

6. Dubrovina N., Kostin Y., Zembicks T., Prospects of development of the condutsng chemscal entreprices of Ukraine. *Економічний вісник Донбасу*. №3. 2007. С. 40-45.

Соколова Л. В.,
д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Верясова Г. М.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ВНУТРІШНЬОФІРМОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Важливою передумовою соціально-економічного прогресу та конкурентоспроможності України на світовому ринку є сталий розвиток вітчизняних підприємств – суб'єктів господарювання. Забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках збуту можливе за умови ефективного реагування на технологічні зміни, впровадження нової техніки та технологій енергозбереження, виробництва високоякісної та безпечної продукції. За сучасних мінливих умовах господарювання ринок товарів та послуг постійно зазнає різких змін. Маркетингова діяльність промислового підприємства представляє собою той напрям його виробничо-комерційної діяльності, який спрямовано на виявлення і задоволення потреб споживачів ринку в продукції за допомогою обміну з метою одержання прибутку [1]. Значну роль в забезпеченні ефективного розвитку вітчизняних підприємств в умовах жорсткого конкурентного середовища відіграє їх орієнтація на маркетинг. Потреба у ринковій концепції управління промисловими підприємствами – маркетингу стала особливо відчуватися останнім часом у зв'язку із Євроінтеграцією економіки України, загостренням конкурентної боротьби за внутрішні та зовнішні ринки збуту,

викликами фінансової кризи, зниженням платоспроможного попиту населення в умовах розвитку всесвітньої пандемії. Бажаного успіху у конкурентній боротьбі за переваги споживача в умовах ринкової економіки досягають лише ті підприємства, які вміють своєчасно знайти ринкові ніші – назвемо їх «хвилі блакитного океану» та кваліфіковано задовольнити потреби споживачів. Це потребує ефективної, результативної маркетингової діяльності підприємств, що забезпечуватиме їм конкурентні переваги на ринках збуту виробленої продукції у тривалій перспективі.

Орієнтиром сучасного ринку є споживач, тому доскональне знання його потреб та виробництво товарів, здатних їх задовольнити, являється єдиною реальною можливістю досягнення цілей, пов'язаних із збільшенням прибутку підприємства, зростанням обсягів продаж, проникненням на нові ринки товарів та послуг. Успіх підприємства в досягненні поставлених цілей багато в чому залежить від ефективності його маркетингових зусиль за всіма складовими комплексу маркетингу. У зв'язку із цим актуальним є вирішення проблеми активізації маркетингової діяльності підприємств – товаровиробників та забезпечення її ефективності та результативності. Важливою умовою розв'язання цих завдань є внутрішньофірмові дослідження. Головною задачею проведення цих досліджень є аналіз внутрішнього середовища підприємства з метою оцінки його відповідності сучасним запитам споживачів, визначення можливостей реалізації стратегії превентивної, активної або пасивної адаптації підприємства та його системи «marketing-mix» конкретно [2, 3].

Як відомо, маркетингові дослідження – це періодична діяльність зі збору, відображення та аналізу даних за різними аспектами маркетингової діяльності підприємства: ситуація на ринку, зміни макросередовища, потенціал внутрішнього середовища. Значення маркетингових досліджень в діяльності підприємства полягає у підвищенні обґрунтованості маркетингових заходів підприємства шляхом оперативного збору відповідних даних, їх обробки та інтерпретації [4]. Метою таких досліджень є виявлення ринкових можливостей промислових підприємств, завоювання стабільних конкурентних позицій на

ринку, зменшення ризику операцій купівлі/продажу та збільшення шансів на результативний успіх маркетингової діяльності підприємства у цілому. За експертними оцінками та результатами аналізу УАМ обсяг ринку маркетингових досліджень в Україні станом на початок 2018 р. характеризувався такими даними [5] (млн. грн.): 2010 р. – 324,00; 2011 р. – 354,60; 2012 р. – 449,24; 2013 р. – 487,10; 2014 р. – 509,29; 2015 р. – 767,00; 2016 р. – 865,14; 2017 р. – 992,07. Стає очевидним постійне з року в рік зростання обсягів маркетингових досліджень підприємств, а це значить, що без проведення маркетингових досліджень сьогодні працювати підприємствам просто неможливо, дуже ризиковано. Забезпечення ефективної маркетингової діяльності промислових підприємств, прийняття обгрунтованих управлінських рішень у сфері маркетингу можливе не тільки за умови вивчення їх макро- та мікросередовища, а також обов'язково і їхнього внутрішнього середовища – дослідження власної фірми [6], що зображено на рис. 1.



Рисунок 1 – Взаємозв'язок дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища промислового підприємства

Джерело: розробка авторів

Питанням дослідження діяльності промислового підприємства чи фірми, визначенню напрямів маркетингових досліджень та їх опису присвячено велику кількість наукових праць.

Українські економісти Решетілова Т. Б. та Довгань С. М. вважають одним із трьох основних напрямів маркетингових досліджень внутрішнє середовище, об'єктами вивчення якого розглядаються виробництво, збут, менеджмент, маркетинг, фінанси, а основними параметрами аналізу – обсяги виробництва, обсяги збуту, показники виконання планів, ефективність маркетингових програм [7].

Відома українська вчена Гаркавенко С. С. розглядає аналіз можливостей підприємства за такими складовими: виробництво, збут, менеджмент, маркетинг і фінанси [8].

Вітчизняний науковець Войчак А. В. запропонував досліджувати внутрішнє бізнес-середовище підприємства за напрямами: аналіз конкурентоспроможності підприємства та його продукції; оцінка іміджу підприємства та його продукції; прогнозні дослідження збуту; дослідження маркетингових комплексів; аналіз результатів господарської діяльності; оцінка якості маркетингових заходів [9].

У контексті визначення маркетингової діяльності підприємства, котра спрямована на приведення його можливостей, усіх його ресурсів у відповідність із вимогами і можливостями ринку для досягнення своїх стратегічних цілей, авторка роботи [10] Соколова Л. В. виділила такі напрями внурішньофірмового дослідження підприємства, як аналіз стратегії, аналіз показників виробничо-збутової діяльності і витрат, аналіз організаційної структури, «портфельний» та фінансовий аналіз.

Вчений Тєлєтов О. С. акцентує увагу на тому, що маркетингові дослідження власних можливостей промислового підприємства спрямовані на аналіз його економічних показників, визначення переваг існуючих виробничих потужностей, окремих видів технологій виробництва, з'ясування стану трудових, матеріальних та енергетичних ресурсів, накладних витрат, амортизаційних відрахувань, оцінку переваг

над фірмами-конкурентами, аналіз частоти появи нових виробів та їх модернізації [11].

Загалом у маркетингових дослідженнях можна виокремити два головних напрями [12]: дослідження характеристик та параметрів ринку (зовнішні маркетингові дослідження); дослідження власних можливостей та перспектив підприємства, як реальних, так і потенційних (внутрішні маркетингові дослідження). Другий напрям маркетингових досліджень концентрується всередині підприємства. Головними суб'єктами досліджень в цьому випадку виступають виробничі потужності підприємства, його персонал, наявний асортимент продукції, імідж підприємства, впровадження інновацій у виробничому процесі, ефективність рекламних кампаній та організації зв'язків з громадськістю, особливості організації матеріально-технічного постачання підприємства.

Вітчизняні науковці Липчук В. В., Дудяк Р. П., Бугіль С. Я. розглядають такі напрями маркетингових досліджень: дослідження об'єктів ринку; дослідження суб'єктів ринкового середовища; дослідження власної фірми. Останній напрямок включає аналіз минулих і поточних результатів виробничо-збутової діяльності фірми, дослідження іміджу власної фірми зі сторони покупців і конкурентів, дослідження параметрів конкурентоспроможності власних товарів [6].

У роботі [13] Яшкіна О. І. пропонує два напрямки маркетингових досліджень інновацій машинобудівного підприємства: дослідження ринкового потенціалу інновацій та дослідження маркетингового потенціалу інновацій.

У монографії [14], де частково було ураховано рекомендації [15], запропоновано методику аналізу внутрішнього середовища підприємства, яка передбачає аналіз: організаційної структури, стратегії, показників виробничо-збутової діяльності, витрат, фінансових показників, діяльності самостійних господарських структурних підрозділів.

У результаті проведеного аналізу літературних джерел можна зробити висновок про те, що на сьогоднішній день не існує єдиного підходу до

формування переліку складових внутрішньофірмових досліджень промислових підприємств та відповідного визначення їх змістовного наповнення, що обумовлює можливість подальшого наукового пошуку та необхідність удосконалення вирішення означеної проблеми.

Метою статті є вивчення внутрішньофірмових досліджень як важливої складової забезпечення ефективності, результативності маркетингової діяльності промислового підприємства.

Характерними ознаками сучасного етапу розвитку ринкових відносин в Україні є невизначеність умов функціонування підприємств-товаровиробників, клієнтоорієнтованість бізнесу, посилення ролі споживачів, зростання прояву ризику, збільшення ступеню залежності від умов VUCA-світу та конкретно від маркетингового середовища, посилення конкурентної боротьби за споживчі переваги на ринках збуту товарів та послуг. За цих умов підвищується роль та значущість проведення маркетингових досліджень не тільки ринку, а і його внутрішнього середовища. Це обумовлено тим, що для успішної діяльності на ринку підприємствам мало володіти матеріальними та фінансовими ресурсами, як зазначено у роботі [2], тому що на перший план виходять їх внутрішні можливості, сукупність ресурсів. Підприємства починають звертати першочергову увагу не на вивчення конкурентів, клієнтів, посередників, постачальників (зовнішне, оточуюче середовище), а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки даному підприємству, що і визначає наявність конкурентних переваг.

Таким чином, в сучасних умовах широкої доступності ринків матеріальних ресурсів пошук конкурентних переваг зводиться до володіння інформацією, знаннями, креативними пропозиціями, що сприяє розробці крупних бізнес-пропозицій. Їх реалізація формує нові ринки, створює нові ринкові простори – «блакитні океани», в яких відсутня конкуренція [16]. Це спонукало авторів даної статті приділити увагу вивченню напрямів саме внутрішньофірмових досліджень, тобто, іншими словами, дослідженню внутрішнього середовища підприємства.

У табл. 1 наведено упорядкований перелік напрямів внутрішньофірмових досліджень підприємства, стислу характеристику їх складових та очікуваний кінцевий результат.

Таблиця 1 – Перелік та характеристика напрямів внутрішньофірмових досліджень підприємства

Напрям внутрішньофірмового дослідження	Стисла характеристика	Кінцевий результат
1	2	3
1. Аналіз стратегії підприємства на ринку	Містить етапи дослідження минулої та теперішньої стратегії, виявлення основних проблем стратегії	Виявлення основних стратегічних установок підприємства та їх зміни на поточний термін часу
2. Аналіз показників виробничо-збутової діяльності підприємства	Спрямований на виявлення ефективності по кожному з напрямів виробництва і збуту	Визначення доцільності зміни або збереження стратегії по кожному із напрямів діяльності підприємства
3. Аналіз організаційної структури підприємства	Напрями дослідження: структура кадрів та їх стимулювання; структура управління; системи планування та управління; стиль керівництва на різних рівнях підприємства; ефективність організаційної структури	З'ясування ступеня відповідності організаційної структури підприємства його стратегічним завданням і можливості її перебудови за відповідними напрямами
4. Аналіз витрат підприємства	Один із найважливіших напрямів дослідження, який включає аналіз: структури та величини витрат підприємства; шляхів зниження витрат; способів реалізації стратегії низьких витрат у ціновій політиці	Оціннювання можливостей економії витрат на виробництво і збут, які можуть стати запорукою успіху нової майбутньої стратегії підприємства
5. Аналіз портфеля напрямів діяльності підприємства	Виявлення певних груп стратегічних одиниць бізнесу (СОБ), що розрізняються по ряду критеріїв діяльності, з тим, щоб визначити стратегію для кожної з цих груп	«Портфельний» підхід сприяє об'єднанню численних одиниць бізнесу в групи, завдяки чому спрощується процедура їх аналізу та оцінки їх стратегії
6. Аналіз фінансових аспектів діяльності підприємства	Оцінювання фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємства за напрямами на основі даних поточного фінансового обліку і фінансової звітності	Визначення здатності підприємства фінансувати існуючі та заплановані на майбутній період напрями діяльності з урахуванням можливої реструктуризації «портфеля» напрямів – стратегічних одиниць бізнесу

Продовження таблиці 1

1	2	3
7. Аналіз конкурентного потенціалу	Формування збалансованого комплексу можливостей підприємства при обмежених ресурсах для забезпечення його випереджаючого або сталого розвитку, високого рівня конкурентоспроможності, адаптації до змін мінливого зовнішнього середовища	Отримання конкурентних переваг у нестабільних умовах господарювання; досягнення поставлених конкурентних цілей; забезпечення підприємству високого конкурентного статусу при раціональному використанні ресурсів
8. Виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства	Остаточний підсумок проведення внутрішньофірмових досліджень. В результаті даних досліджень повинні бути виявлені ключові напрями діяльності підприємства і ресурси, які їх підтримують	Використання підтримуючих ресурсів забезпечить підприємству та його стратегічним одиницям бізнесу конкурентні переваги

Джерело: складено за даними [14, 15, 17]

Слід зауважити, що в рамках даної статті відсутня можливість детально розглянути сутність наведених вище напрямів внутрішньофірмових досліджень маркетингової діяльності підприємства. Тому вважаємо за доцільне описати окремі важливі, але маловідомі аспекти аналізу з позицій методів його проведення, забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємства та значення для подальшої розробки стратегій маркетингу як для самого підприємства-товаровиробника, так і його стратегічних одиниць бізнесу (самостійних напрямів діяльності).

Цілі діяльності підприємства вельми різноманітні, проте їх можна ранжувати за ступенем важливості (рис. 2). При аналізі кожного з напрямів діяльності підприємства враховуються всі пов’язані з цим напрямом цільові установки. Основною стратегічною метою діяльності підприємств відповідно існуючим дослідженням [14, 15, 18] вважається прибутковість операцій, а головним критерієм аналізу виробничо-господарської діяльності показник ROI – норма прибутку на інвестиції. Гнучкість і змінність цільових установок різних підприємств обумовлює різноманіття підходів до аналізу показників їх ринкової діяльності. Таким чином, можна зробити висновок про те, що виявлення і ранжування основних цільових установок промислового

підприємства за ступенем їх важливості, за критерієм їх віднесення до конкретного напряму діяльності є важливою передумовою обгрунтованості висновків із аналізу показників діяльності конкретного підприємства.



Рисунок 2 – Ранжування цілей діяльності підприємства за ступенем важливості

Джерело: складено за даними [15]

Аналіз витрат на виробництво і збут продукції є одним із важливіших аспектів проведення внутрішньофірмових досліджень, тому що в умовах нестабільного зовнішнього середовища конкурентоспроможний рівень витрат є головною передумовою успішної реалізації будь-якої стратегії маркетингу підприємства.

За цих причин першочерговим завданням підприємства, що діє як на новому, так і на старому ринку, є аналіз структури і величини витрат, шляхів їх зниження і способів реалізації стратегії низьких витрат в просторі цінового маркетингу.

Одним із ефективних методів укрупненого аналізу витрат, який надає можливість оперативної розробки оптимальної стратегії цінового маркетингу, є метод «досвідченої кривої» [14, 15]. Її суть полягає у тому, що для галузі чи великого підприємства існує така залежність: подвоєння кумулятивного за весь минулий період часу обсягу виробництва веде до зниження витрат виробництва і збуту одиниці продукції на фіксований відсоток – 20-30%. Таким чином, процес економії витрат стає регульованим, що дозволяє впроваджувати такі програми інноваційного розвитку промислових підприємств: розробка новітніх технологій виробництва; розробка інноваційної продукції; підвищення продуктивності праці; підвищення кваліфікації та розширення спектру компетенцій працівників; вдосконалення методів збуту; поліпшення якості продукції; впровадження інновацій у маркетингову діяльність підприємств.

Зіставлення результатів діяльності всіх напрямів (СОБ) підприємства та визначення місця кожного з них у маркетинговій стратегії провадиться за допомогою методики «портфельного» аналізу. Як відомо, для проведення аналізу конкретної СОБ підприємства з урахуванням його подальшого розвитку застосовують такі моделі: матриця Бостонської консалтингової фірми «Темпи зростання ринку – частка на ринку» (модель BCG); матриця «Привабливість ринку (галузі) – конкурентоспроможність СОБ» (моделі GE/McKinsey, Shell/DPM); моделі типу «Стадія еволюції ринку (життєвий цикл продукту) – конкурентний стан компанії (моделі Хофера/Шендела, ADL); тривимірна модель Д. Абеля; матриця І. Ансоффа. Особливо варто виділити базу даних PIMS (Profit Impact of Market Strategies) [15, 19]. За допомогою «портфельного» аналізу ефективно вирішуються такі питання, як: узгодження й зв’язок

стратегій СОБ; розподіл матеріальних, фінансових і кадрових ресурсів між СОБ; формулювання переліку стратегічних завдань для кожної СОБ; зміни структури управління окремих підприємств, розвиток чи згортання бізнесу.

Таким чином, аналіз портфеля бізнесів підприємства («портфельний» аналіз) є основою стратегічного управління. Призначення «портфельного» аналізу полягає у встановленні відмінностей теперішнього стану підприємства з його бажаним станом у майбутньому і причин цих відмінностей з метою вкладення коштів у найбільш прибуткові і перспективні напрями та вилучення інвестицій з неефективних проєктів.

Одним із важливих напрямів внурішньофірмових досліджень з точки зору авторів даної роботи є аналіз конкурентного потенціалу промислового підприємства, що потребує його оцінки та подальшого управління ним [20]. Така позиція базується на тому, що останнім часом думки науковців сходяться на розгляді конкурентного потенціалу підприємства як багатоелементної, ієрархічної системи можливостей, компетенцій і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, спрямованої на отримання конкурентних переваг в умовах нестабільного, невизначеного зовнішнього середовища та забезпечення запланованого рівня конкурентоспроможності підприємства [21, 22].

Отже можна констатувати, що закони ринку нині визначають загальний напрям діяльності вітчизняних промислових підприємств, конкретну кількість та асортимент їх продукції. Нестабільність ринкового середовища змушує керівництво кожного підприємства самостійно вирішувати як стратегічні, так і тактичні питання розвитку, керуючись при цьому рекомендаціями своєрідного «лоцмана», яким по суті є маркетинг. На практиці це означає, що кожне підприємство мусить не лише мати сучасне обладнання, використовувати новітні технології та ресурси для організації своєї діяльності, а й виконувати певну сукупність маркетингових функцій. До них віднесено такі, як: дослідження кон’юнктури ринку промислових товарів, вивчення потреб

споживачів цієї продукції, оцінка ринкових позицій конкурентів, розробка системи заходів щодо формування попиту та стимулювання збуту своєї продукції, оцінка економічної та комунікативної ефективності маркетингової діяльності і, безумовно, дослідження внутрішнього середовища підприємства.

Такий підхід до функціонування промислових підприємств відображує сутність маркетингу як філософії бізнесу. В умовах поглиблення кризових та ринкових процесів в економіці країни постає необхідність в орієнтації діяльності підприємства на задоволення потреб споживачів, як єдину можливість досягти цілей, пов'язаних із отриманням прибутку, проникненням на нові ринки, випереджаючим або сталим розвитком промислових підприємств у майбутньому. Це визначає необхідність переорієнтації виробничо-комерційної діяльності господарюючих суб'єктів щодо задоволення потреб споживачів на основі концепції маркетингу. В зв'язку з цим перед промисловими підприємствами щоденно постають нові завдання, розв'язання яких вимагає активізації маркетингових заходів та забезпечення їх ефективності. Виконання цих завдань реалізується шляхом удосконалювання маркетингової діяльності промислового підприємства на основі дослідження не тільки зовнішнього, але й внутрішнього середовища, маючи за стратегічну мету освоєння «блакитного океану» в бізнесі.

Перелік джерел посилання

1. Sokolova L., Veriasova G. and Zinchenko M. (2020) Theoretical And Practical Aspects Of Introducing Innovations In The Enterprise's Marketing Activity, *Innovative Technologies And Scientific Solutions For Industries*, (2 (12), pp. 119-126. doi: 10.30837/2522-9818.2020.12.119.

2. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції:*

практика та досвід. 2011. № 7. С. 40-42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_7_13.

3. Соколова Л. В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.06.01. Донецьк, 2006. 31 с.

4. Маркетингова діяльність підприємств : навч. посіб. за заг. ред. Косенко О. П. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 1000 с.

5. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2017 рік: експертна оцінка та аналіз УАМ. *Маркетинг в Україні*. № 1 (106). 2018. С. 4-28.

6. Липчук В. В., Дудяк Р. П., Бугіль С. Я. Маркетинг: основи теорії та практики: навч. посіб. / за заг. ред. В. В. Липчука. Львів. *Магнолія плюс*. 2006. 288 с.

7. Решетілова Т. Б., Довгань С. М. Маркетингові дослідження: підручник: М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Електрон. текст. дані. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 357 с. URL: http://nmu.org.ua.

8. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручн. 7-е вид. К.: *Лібра*, 2010. 720 с.

9. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент. К.: КНЕУ. 1998. 268 с.

10. Соколова Л. В. Теорія і практика адаптації підприємств до мінливого бізнес-середовища. Харків : ХНУРЕ, 2004. 288 с.

11. Тєлєтов О. С. Маркетингові дослідження: навч. посіб. К.: *Знання Україн*и. 2010. 290 с.

12. Маркетингові дослідження підприємства. URL: http://web.posibnyky.vntu.edu.ua › fmib.

13. Яшкіна О. І. Класифікація маркетингових досліджень інновацій машинобудівних підприємств. URL: http:// irbis-nbuv.gov.ua › cgi-bin › irbis_nbuv › cgiirbis_64.

14. Управління діяльністю підприємства у конкурентному середовищі: монографія / Л. В. Соколова, Г. М. Верясова, О. В. Манакова та ін.: за заг. ред. Л. В. Соколової. Х. : *ТОВ* «*Компанія СМІТ*», 2010. 190 с.

15. Лавров С. Н., Злобин С. Ю. Основы маркетинга промышленных объектов. www. http://livelib.ru › book › 1001.

16. В. Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок. URL: http://lifeinbooks.net/.../rene-moborn-strategiya-golu.

17. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. К. : *Центр учбової літератури*, 2009. 328 с.

18. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология, практика. www. http://vse-ychebniki.ru › golubkov.

19. Аналіз портфеля бізнесів фірми. www. pidru4niki.com › marketing ›.

20. Соколова Л. В., Верясова А. Н., Соколов О. Е. Теоретико-методологический базис управления развитием конкурентного потенциала предприятия. *Економіка і Фінанси*. 2016. № 12. С. 125-133. URL: http://openarchive.nure.ua/handle/document/6991.

21. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 6. С. 194-195.

22. Кирчата І. М., Поясник Г. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія. Харків : ХНАДУ, 2009. 160 с.

Соколова Л. В.,
д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Зінченко М. Е.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

СПОЖИВЧІ ПЕРЕВАГИ ЯК ОБ'ЄКТ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах ринкової економіки важливе місце у діяльності промислових підприємств займає забезпечення конкурентоспроможності своїх товарів. На територіальних ринках на рівень конкурентоспроможності товарів впливає існуючий попит, який залежить від сформованих споживчих переваг щодо вибору товаровиробника та його брендових товарів.

Отже, у сучасних умовах активізації маркетингових досліджень та розвитку національної і регіональних економік актуалізується питання щодо визначення споживчих переваг на товарних ринках збуту. Це обумовило актуальність теми роботи, визначило її мету та перелік питань, які необхідно було розглянути.

Метою статті є вивчення споживчих переваг як об'єкта маркетингових досліджень з використанням сучасного інструментарію нейромаркетингу. Для досягнення поставленої мети треба розглянути такі питання:

– дослідити погляди науковців на дефініцію поняття «споживчі переваги»;

– класифікувати підходи щодо визначення суті поняття «споживчі переваги»;

– розробити теоретичний базис дослідження;

– розглянути нейромаркетинг як інноваційний метод дослідження споживчих переваг.

Рішення про покупку товарів, придбання послуг, кожен споживач приймає самостійно. Людина прагне задовольнити свої потреби, отримати задоволення за допомогою різноманітних благ. Розуміння потреб своєї аудиторії є запорукою успішності та прибутковості бізнесу [1].

Поняття «споживчі переваги» активно використовується при проведені прикладних маркетингових досліджень. Але в науці воно фігурує лише побічно. Його структура, види та властивості ще слабо визначені. Тому в кожному окремому випадку маркетологи, рекламісти змушені кожного разу заново виявляти споживчі переваги щодо окремого товару. При цьому актуальність визначення дефініції поняття «споживчі переваги» визначається тим, що ідентифікація споживчих переваг дозволяє будь-якому суб'єкту господарювання краще планувати свою комерційну діяльність. Для того, щоб докладніше розглянути дефініцію поняття «споживчі переваги», необхідно проаналізувати погляди різних дослідників з даного питання.

Вперше поняття «споживчі (споживацькі) переваги» замість поняття «корисності» товару використав науковець Парето В. [2]. На думку Посипанової О. Г. – авторки роботи [3] споживацькі переваги до сих пір залишаються білою плямою. Під цим поняттям вона розуміє «вибір», «ставлення», «передбачення вибору», «наміри покупки» і т.д. Тому це поняття не тільки змістовно розширилося, а й стало менш визначеним.

Вчений Роттбар М. вважає, що «споживчі переваги» – це переваги, спрямовані на досягнення максимізації власної вигоди [4]. Автор роботи [5] МакФадден Д. визначив поняття «споживчі переваги» як математичну функцію, що відображає кращий вибір споживача щодо доступних альтернатив.

Зарубіжні науковці Блекуелл Д., Энджел Дж. і Миниард П., Лілієн Г. і Робертс Дж. розглядають переваги споживачів з точки зору установки індивіда щодо якогось об'єкта в порівнянні з установками щодо іншого як загальну

оцінку товару і як найбільш позитивне ставлення до товару [6,7]. Перевагу споживача розглядає Найт Г. як намір покупки, передбачення вибору [8].

Вчена Альошина І. В. ототожнює переваги з більш сприятливим ставленням до одного товару, ніж до іншого [9]. Відносини авторка визначає як загальну оцінку товару – подобається або не подобається.

Співавтори роботи [10] Канеман Д. і Тверскі А. вважають, що переваги споживачів залежать від контексту і шкала переваг будується через процес вибору, замість того щоб передувати вибору, як стверджує економічна теорія.

У роботі [10] зазначено, що споживацькі переваги – це ранги, які споживач встановлює для альтернативних варіантів задоволення потреб. Під поняттям «споживацькі переваги», як зазначила Верясова Г. М. у роботі [11], розуміють «вибір», «ставлення», «передбачення вибору», «наміри покупки».

Таким чином, вивчення наукової літератури показало, що поняття «споживчі переваги» досліджено не достатньо глибоко, воно не структуроване і лише деякі вчені виділяють властивості та види переваг. Разом з тим в літературі простежується кілька підходів щодо визначення суті поняття «споживчі переваги». Серед них за ступенем поширеності виділяються наступні підходи: соціально психологічний, економічний та маркетинговий (рис. 1).



Рисунок 1 – Класифікація наукових підходів до визначення суті поняття «споживчі переваги»

Джерело: складено за даними [11,12]

Відповідно до економічного підходу сутність споживчих переваг можна трактувати як потреби покупця, які залежать від його положення в суспільстві, соціальній групі, від рівня культури, освіти, сімейного стану та традицій. Тут переваги споживачів постулюються як предзадані, стійкі, націлені на максимізацію корисності, що визначаються в основному об'єктивними економічними критеріями – цінами і доходами і реалізуються в процесі вибору. За визначенням суті поняття «переваги споживачів» серед вчених економічного підходу немає єдності (табл. 1).

Таблиця 1 – Суть поняття споживчих переваг з точки зору економічного підходу

Автор	Суть поняття
І.В. Альошина	Перевага споживача – це відношення до товару. Це, по суті, оцінка їм товару, коли товар або подобається або не подобається, тобто має місце ототожнення переваги з відношенням
А.О. Кулик, Т.А. Дудник	Переваги споживачів представляють собою поведінку споживачів, спрямоване на задоволення потреб з отриманням максимальної користі і вигоди для себе
В.А. Переверзєв	Споживчими перевагами є створена зовнішніми і внутрішніми факторами поведінка, яке направлена на задоволення потреб з отриманням вигоди і найвищої користі для себе
С.Н. Виноградова	Споживча перевага – вибір споживачем одного економічного блага в користь іншого
Є.Г. Галицька	Споживчі переваги – це такий інструмент вивчення попиту, який дозволяє виявити, які товари і в якій мірі затребувані у цільової аудиторії
Є.П. Голубков	Переваги споживачів – це одна з характеристик, що впливають на ринкові ні механізми. Це звички, традиції і смакові особливості покупців. Уподобання – найбільш непередбачуваний варіативний фактор
А.Л. Денисова	Споживчі переваги – це бажання володіти саме цим, а не іншим набором благ споживчі переваги як спосіб, яким розподіляють свої витрати споживачі на вільному ринку
С.Н. Кравченко	Споживчі переваги – це обумовлене зовнішніми факторами і факторами внутрішньо особистісна поведінка споживачів, спрямоване на задоволення потреб з отриманням максимальної користі і вигоди для себе

Джерело: складено за даними [12,13].

Соціально-психологічний підхід до вивчення суті споживчих переваг орієнтований як на дослідження групових аспектів поведінки покупців, так і

окремого покупця. Розгляд наукових напрацювань мають дуже велике значення для досліджуваного поняття (табл. 2).

Таблиця 2 – Суть поняття споживчих переваг з точки зору соціально-психологічного підходу

Автор	Суть поняття
Мазепа А. Р.	Споживчі переваги представляють собою соціально і особистісно детерміноване позитивне суб'єкт-об'єктне відношення споживача до товару, послуги або їх атрибутам, що визначає вибір
Посипанова О. С.	Споживча перевага – це соціально і особистісно детермінована позитивне суб'єкт-об'єктне відношення споживача до товару, послуги або їх атрибутам, що визначає вибір» і структурно виділяє в понятті три компонента
Маркушина А. А.	Переваги покупців як відносини у вітчизняній психології включають три їх складових: афективний компонент (позитивні емоції, емоційні оцінки, інтереси; когнітивний компонент (аналіз, міркування, раціональне осмислення всіх властивостей товару та ін.) та поведінковий компонент (бажання, готовність придбати товар)

Джерело: складено за даними [12]

На відміну від економістів, маркетологи не тільки реєструють переваги, але вивчають їх сутність і прагнуть їх формувати. У маркетинговому підході, як і в економічному, об'єктом уваги виступають не переваги окремої людини, а переваги маси людей. Тут важлива прикладна спрямованість вивчення споживчої поведінки, яка ставить масову статистику вище індивідуального підходу. Тому якщо поведінка поодиноких споживачів виходить за рамки загальних правил, це не є важливим для фахівців з масових процесів [11].

Дослідження споживчих переваг широко використовується в маркетингу і зокрема при здійсненні маркетингових досліджень, при яких вивчаються переваги великої кількості людей і виводяться загальні рекомендації на основі переваг окремих індивідів. Саме це є предметом вивчення маркетологів, так як для того, щоб існувати в конкурентному середовищу, підвищувати свою ефективність та рентабельність, підприємства повинні боротися за кожного клієнта та освоювати нові види товарів і послуг, які споживачі будуть вважати найкращими.

Дослідження поняття «переваги споживачів» дозволило зробити такі висновки: наявність тісного взаємозв'язку між поняттями «споживча перевага», «поведінка споживачів», «психологія споживання»; споживчі переваги – це вибір товарів і послуг, що призводить до зростання ефективності і прибутковості організації, складовими елементами якого є потреби, інтереси, цінності, емоційні оцінки, осмислення корисності товару, його властивостей, бажання, готовність придбати товар або послугу; чіткої класифікації видів споживчих переваг не існує, ці знання фрагментарні та умовні.

Щодо формування споживчих переваг можна зауважити таке. Економісти С. К. фон Венсакер та Роберт Поллак поділяють переваги на ендогенні (засновані на внутрішніх змінних, минулому досвіді та задоволенні/незадоволенні отриманому від товару чи послуги, мотивації, цінності) та екзогенні (засновані на рекламі, порадах друзів та інших зовнішніх чинників) [14]. Зарубіжні науковці С. П. Мантель і Ф. Кардс виділили два основних процеси при формуванні споживчих переваг: процес, який базується на атрибутах товару (товар, що володіє найбільш приємним або корисним властивістю) та процес, який базується на установках/відносинах (товар, властивості якого навіть не перевіряли, але у нас через рекламу, поради, покупки інших людей сформувалася установка, що цей товар – найкращий) [15]. З цього випливає такі види переваг: переваги, що базуються на установках, та переваги, що базуються на атрибутах.

Концепція «споживчих переваг» активно використовується при проведенні різних маркетингових досліджень. Для вивчення більш глибоких мотивів переваг споживачів вважаємо за доцільне та необхідне використання інноваційних методів дослідження процесів прийняття покупцями рішень щодо купівлі конкретного товар. Розроблений теоретичний базис дослідження представлено на рис. 2. У теперішній час набувають популярності саме інноваційні методи маркетингових досліджень, до яких можна віднести нейромаркетинг. Нейромаркетинг можна визначити не тільки як інноваційний напрям, але як нове поле маркетингових досліджень, на якому вивчаються сенсорні, когнітивні та емоційні відповіді споживачів на маркетингові стимули

впливу на процес прийняття ними рішень щодо купівлі конкретного товару [16].

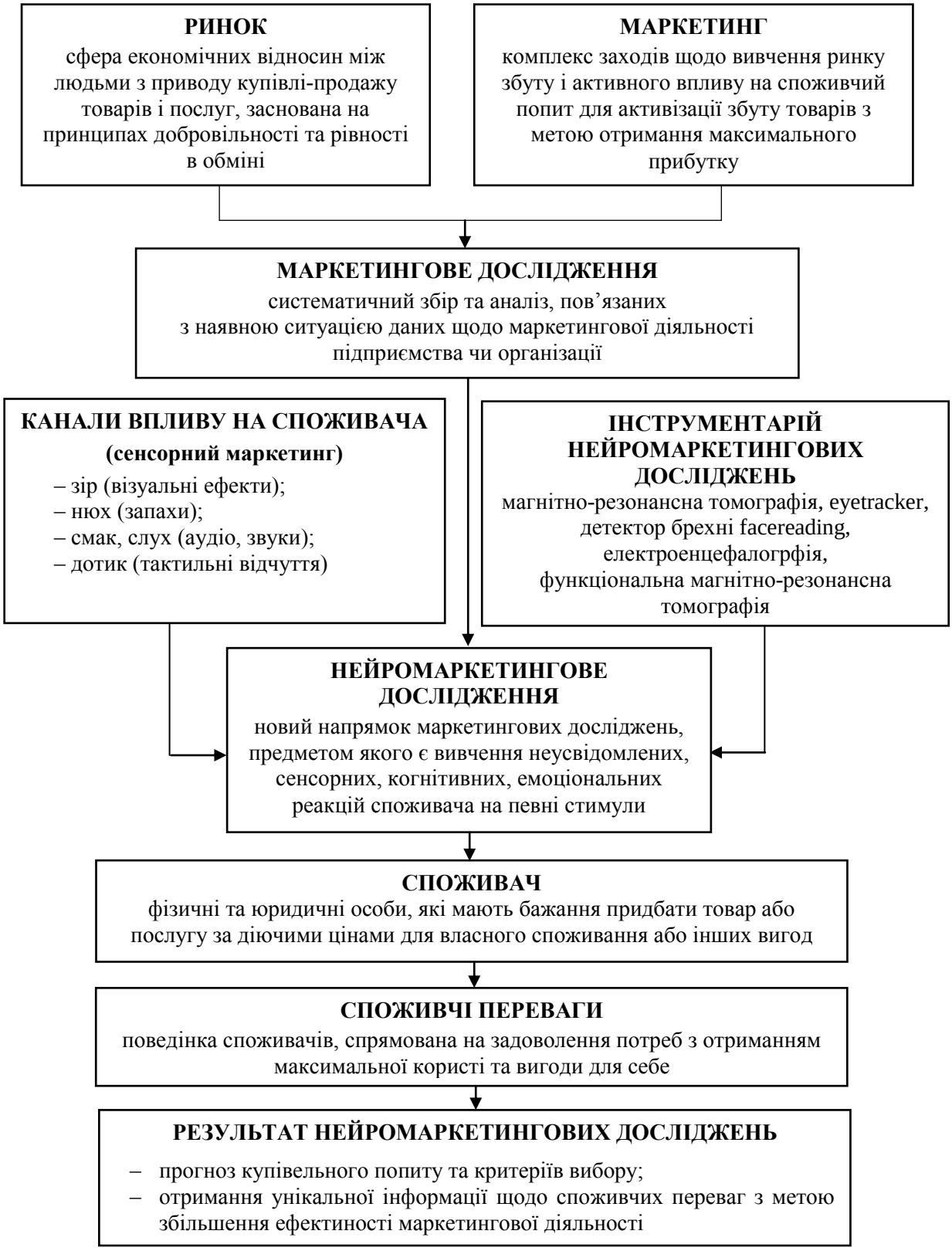


Рисунок 2 – Теоретичний базис дослідження

Джерело: складено авторами на основі [16-21]

Нейромаркетинг, як інноваційна технологія маркетингу, базується на досягненнях нейробіології, нейрофізіології, психології, поведінкової економіки та, безумовно, традиційного (класичного) маркетингу. Це відкриває нові можливості не тільки відносно визначення ставлення споживача до продукції, що є характерним для традиційного маркетингу, але й щодо впливу на його підсвідомість.

Основними принципами нейромаркетингу є [22]: плив на поведінку споживачів методами нейронаук для формування у них позитивного сприйняття пропозиції; використання несподіваних, нестандартних подразників потенційних споживачів; ефективне використання усіх органів чуттів людини як умови перемоги в боротьбі за покупця; використання інструментарію усіх різновидів нейромаркетингу при проведенні нейромаркетингових досліджень; перманентність процесу вивчення думок та стимулювання поведінкових реакцій споживачів.

Однозначною перевагою нейромаркетингу є використання безлічі методів, що дозволяють виявити підсвідоме ставлення споживача до продукції/дизайну/рекламі та їх складових елементів [19]. Ці методи різноманітні за вживаним інструментарієм, проте всі вони мають спільну мету – створення комплексу прийомів, які впливають на підсвідомість споживачів та забезпечують їх лояльність, перетворюючи лояльність в бажання володіти продуктом, а це бажання – в регулярну потребу.

Серед інструментарію нейромаркетингових досліджень можна виділити [23, 24, 25]: магнітно-резонансна томографія – технологія, яка дає змогу відстежити, як кровотік у мозку досліджуваних реагує на візуальні, звукові або смакові подразники; eyetracker дає можливість оцінювати привабливість будь-якої реклами (сайти, digital-проекти, поліграфічна продукція, відеоролики), а також розташування товарів на полиці в магазині (відтворюючи реальний процес покупки товарів); детектор брехні відстежує певні показники: фізіологічні реакції, які можуть посилюватися за ступенем важливості запитань; facereading – це система оцінки емоцій з використанням

автоматичного розпізнавання мікро-виразів обличчя людини; електроенцефалографія (ЕЕГ) – вимірювання електричної активності головного мозку дають змогу зареєструвати об’єктивні емоційні реакції людини на продукт, рекламу або дизайн; функціональна магнітно-резонансна томографія допомагає вивчати універсальні процеси прийняття рішення. Дослідження проводять шляхом сканування мозку респондента в умовах сильного та однорідного магнітного поля.

Таким чином, одним із найважливіших елементів нейромаркетингових досліджень є вивчення споживчих переваг. Застосування технології нейромаркетингу забезпечує вплив на п’ять органів відчуттів потенційних покупців товарів, що відкриває нові можливості в процесах організації продажів, ведення переговорів, вибудовування позитивних, взаємовигідних відносин із потенційними споживачами на товарних ринках. Впровадження новітніх інноваційних інструментальних методів нейромаркетингових досліджень у систему маркетингових досліджень є актуальним та перспективним напрямком діяльності, який допоможе чіткіше розбиратися в понятті «споживчі переваги».

Перелік джерел посилань

1. Павлюк Т. І., Ярош В. І. Споживчі уподобання та реальна можливість їх задоволення. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 917-921.

2. Хикс Д. Р., Аллен Р. Г. Пересмотр теории ценности. Теория потребительского поведения и спроса. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1993. С. 117-141.

3. Посыпанова О. С. Социальная психология потребления: учеб. пособие. Калуга : Изд-во КПТУ, 2004. 260 с.

4. Rothbard M. N., Toward A. Reconstruction of Utility and Welfare Economics. In: The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School. London: Edward Elgar, 1997. P. 211-255.

5. МакФадден Д. Проблема экономического выбора. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Москва: Мысль, 2005. С. 392-443.

6. Блэкуэлл Д. У., Энджел Дж. Ф., Миниард П. У. Поведение потребителей. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 759 с.

7. Roberts J. H. Explanatory and Predictive Models of Consumer Behavior. *Handbooks in Operations Research and Management Science*. Vol. 5. The Netherlands, 1993. P. 27-82.

8. Lichtenstein S., Slovic P. The construction of preference: An Overview. New York, 2006. P. 1-41.

9. Алешина И. В. Поведение потребителей: учебник. Москва: Экономистъ, 2006. 525 с.

10. Сапир Ж. Новые подходы теории индивидуальных предпочтений и ее следствия. *Экономический журнал ВШЭ*. 2005. № 9 (3). С. 325-360.

11. Верясова Г. М. Дослідження споживацьких переваг як інструменту стратегічного управління маркетингом. Материалы XXIV международной научн.-практ. конф. «Экономика в условиях глобализации мировых экономических процессов», Львов, 5-6 апреля 2013 года. Львів: «ЛЕФ», 2013. С. 116-118.

12. Воловская Н. М., Идрисова А. И. Предпочтения потребителей: понятие, теоретические подходы. *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2020. № 4-1. С. 68-72.

13. Галицкая, Е. Г., Галицкий Е. Б. Изучение потребительских предпочтений: учебное пособие. Москва: Юрайт, 2015. 549 с.

14. Голубков, Е. П. Изучение потребительских предпочтений: теория, методология и практика: учебное пособие. Москва: Финпресс, 2016. 313 с.

15. Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Маркетинг: навч. посібник. Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.

16. Sokolova, L., Veriasova, G. and Zinchenko, M. (2020) «Theoretical and Practical Aspects of Introducing Innovations in the Enterprise's marketing Activity»,

Innovative technologies and Scientific Solutions for Industries, (2 (12)), pp. 119-126. doi: 10.30837/2522-9818.2020.12.119.

17. Соколова Л. В., Верясова Г. М. Маркетинг: теорія і практика: навч. посібник. Харків: Компанія СМІТ, 2011. 206 с.

18. Левицька Д. Р., Ніфатова О. М. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні*: матеріал ІІІ-ої Всеукр. наук.-практ. конф. (28 березня 2019 р., м. Київ). Київ: КНУТД, 2019. С. 67-72.

19. Фігун Н. В., Фігун А. В. Методологія нейромаркетингу: суть, класифікація, перспективи розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. №. 24.5. С. 362-370.

20. Соколова Л. В., Зінченко М. Е. Зарубіжний та вітчизняний досвід застосування інноваційної маркетингової технології. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXVIII міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD2020. Харків: НТУ «ХПІ». 2020.

21. Соколова Л. В., Зінченко М. Е. Нейромаркетинг: переваги та недоліки. 24-й Міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь в XXI столітті»: зб. матеріалів форуму. Т. 10. Харків: ХНУРЕ. 2020.

22. Курбан О. В., Курбан С. О. Нейромаркетинг: реклама, PR, digital-marketing, брендинг: навч. посібниг. Київ: Видавництво «Білий Тигр», 2019. 148 с.

23. Скригун Н. П., Метейко В. О. Нейромаркетинг як засіб психологічного впливу на споживача. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 30. С. 67-70.

24. Красильников А. Б. Становление концепции нейромаркетинга. *Проблемы современной экономики*. 2015. № 1 (53). С. 179-181.

25. Курбан С. О. Нейромаркетинг: історія, напрями та перспективи розвитку. *Інтегровані комунікації*. 2017. №3. С. 21-27.

Соколова Л. В.,
д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Огородник В. А.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

В умовах ринкової економіки, посилення конкурентної боротьби за ринки збуту велика роль відводиться кваліфікованому рішенню задачі оцінки та аналізу конкурентного потенціалу підприємств, що має найважливіше значення для розробки стратегічних планів їх діяльності. В українській реальності кордони секторів ринків і навіть ринків у цілому визначені та погоджені, а правила конкурентної боротьби відомі. Перевершити конкурентів, щоб «перетягнути» на себе частину існуючого попиту можливо тільки в тому випадку, коли вітчизняні підприємства зможуть зосередитися на незайманих ділянках ринку, створюючи їх [1]. Особливо дана задача актуалізується в умовах Євроінтеграції України, відкриття ринків для вітчизняних підприємств за рубежем, а також і для відкритих ринків країни для іноземних компаній.

Тому сьогодні досить гостро встає питання необхідності розробки нового показника для оцінки можливості підприємства здійснювати планомірну перебудову всіх сфер його діяльності, розрахувати очікувані зміни в залежності від обставин внутрішнього і зовнішнього характеру, враховуючи їх темпи зміни. Особливо це питання стосується підприємств, де необхідний показник повинен відображати здатність підприємства до розвитку, враховуючи постійно зростаючу кількість зв'язків як усередині системи, так і за її межами, що ускладнює формування стратегії розвитку підприємства [2]. Таким чином,

постає питання про формування таких можливостей – тобто потенціалу розвитку підприємства, що в свою чергу визначає необхідність уточнення формулювання поняття конкурентного потенціалу підприємства та розгляду його сутності.

Турбулентність, мінливість, складність, невизначеність сучасного конкурентного середовища промислових підприємств спонукають науковців до подальшого розвитку теоретичних основ визначення, оцінки, формування та реалізації конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання [3]. Значний внесок у вирішення цих питань зробили такі вчені, як Л. В. Балабанова, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк, Н. С. Краснокутська, І. М. Кирчата, Г. В. Поясник, А. Е. Воронкова, М. В. Стахова, С. В. Близнюк, Р. А. Толпежніков, А. Б. Ідрісов та багато інших. Аналіз результатів наукових досліджень засвідчує про відсутність єдиного ставлення до визначення категорії «конкурентний потенціал» підприємства. Це підтверджує необхідність продовження вивчення зазначеної проблеми.

Метою статті є всебічне дослідження категорії конкурентного потенціалу підприємства та її ролі у сучасній економічній науці. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі конкретні завдання:

– визначити роль категорії конкурентного потенціалу у розвитку діяльності підприємства у сучасних умовах господарювання;

– провести аналіз визначень дефініції категорії «конкурентний потенціал» підприємства;

– дослідити процес формування конкурентного потенціалу підприємства.

Стан сучасної вітчизняної економіки характеризується посиленням конкурентної боротьби між підприємствами-товаровиробниками, успішна діяльність яких залежить від досягнення високого рівня конкурентоспроможності за умов ефективно побудованої системи управління їх конкурентним потенціалом. У ринкових умовах набуває актуальності рішення проблем, зв'язаних із узагальненням теорії потенціалу промислового

підприємства; проведення аналізу категорії «потенціал підприємства»; розгляд потенціалу підприємства з точки зору кінцевої мети його діяльності – створювання нових секторів ринкового середовища з метою мінімізації конкурентної боротьби і як наслідок мінімізації витрат [1].

Об'єктивна необхідність розгляду категорії «конкурентний потенціал підприємства» виникла в першу чергу у зв'язку з високою варіативністю факторів, що впливають на розвиток підприємства як складної організаційно-економічної системи. Темпи зростання конкуренції на сучасних ринках збільшуються до такої міри, що в сучасних умовах недостатньо розглядати ті показники, які будуть характеризувати тільки сучасний стан і умови функціонування підприємства. Нагальною необхідністю є розробка показника, який відображав би існуючі можливості підприємства забезпечити досягнення нового ринкового простору.

Це важливо в першу чергу для промислових підприємств, оскільки існує необхідність розглядати підприємство в більш широкій перспективі, ніж це передбачено існуючими показниками оцінки його діяльності. Такий підхід дозволить докладно розглядати можливості промислового підприємства до залучення інвестицій, а головне дасть відповідь на питання не стільки про визначення ринкової ціни підприємства, скільки про можливість досягти визначеності в розробці тих секторів ринку, які на сьогоднішній день не існують. Це проблема так званого блакитного океану [4], суть якої полягає у необхідності створювання нових ринкових просторів.

Необхідно відзначити, що конкурентний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття в сучасній літературі дотепер не існує. За результатами аналізу здобутків науковців щодо визначення дефініції досліджуваної категорії було виявлено, що у сучасній вітчизняній і зарубіжній науковій літературі існує безліч підходів до визначення конкурентного потенціалу. У табл. 1 наведені трактування досліджуваної категорії з урахуванням [3, 5].

Таблиця 1 – Підходи до трактування категорії «конкурентний потенціал» підприємства

Автор	Трактування категорії конкурентного потенціалу
1	2
Стахова М. В., Малик О. В. [1]	Сукупність ресурсів та можливостей підприємства, ефективне та розумне використання яких у довгостроковій перспективі надасть підприємству стійкі конкурентні переваги та гарантуватиме високий конкурентний статус
Бабина О. Є. [6]	Внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які дозволяють йому проводити ефективну конкурентну боротьбу на ринку шляхом оптимального використовування матеріальних і нематеріальних ресурсів
Балабанова Л. В., Холод В. В. [7]	Комплекс можливостей і ресурсів підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей
Воронкова А. Е. [8]	Сукупність виробничо-фінансових, трудових, інтелектуальних і екологічних можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку
Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. [9]	Комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів
Балабанова Л. В., Балабаниц А. В. [10]	Сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку
Інтернет-ресурс [11]	Здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію при раціональному використанні наявних ресурсів в обсягах, необхідних для стабільного функціонування і розвитку підприємства (процесу відтворення) на основі забезпечення його конкурентоспроможності
Соколова Л. В., Верясова А. Н., Соколов О. Е. [12]	Сукупність якісно визначених елементів, що виконують функцію забезпечення розвитку та конкурентоспроможності підприємства, між якими існує закономірний зв’язок або взаємодія
Близнюк С. В., Остапенко А. В. [13]	Сукупність зовнішніх і внутрішніх по відношенню до конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку
Омельчак Г. В. [14]	Сукупність параметрів, що визначають можливість і здатність корпорації (системи) ефективно функціонувати на ринку в перспективі (мати високий рівень рентабельності, утримувати або збільшувати частку на ринку) та мати сукупність конкурентних переваг серед інших учасників ринку. Конкурентний потенціал показує можливість зберігати або збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковому періоді

Продовження таблиці 1

1	2
Головкова Л. С. [15]	Сукупність наявних та невикористаних можливостей підприємства, корпорації, галузі
Толпежников Р. А., Ткачева А. Р. [16]	Оцінка можливості реалізації здатності узагальнити ресурси протягом лага часу для формування стійких конкурентних переваг в конкретний момент часу функціонування підприємства
Аренков І. А., Саліхова Я. Ю., Гаврилова М. А. [17]	Конкурентні можливості, в основі яких лежать матеріальні і нематеріальні ресурси компанії
Кирчата І. М., Поясник Г. В. [18]	Систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус
Інтернет-ресурс [19]	Системне утворення ресурсів, яке характеризується відповідними кількісними і якісними показниками (параметрами) і відображає можливості активного, динамічного саморозвитку в процесі цілеспрямованої діяльності в умовах швидко мінливого зовнішнього середовища
Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. [20]	Здатність підприємства та його системи менеджменту формувати збалансований комплекс можливостей по задоволенню потреб споживачів з метою забезпечення сталого стратегічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності, завчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі
Сімонова В. С. [21]	Це відкрита багатоелементна, ієрархічна та динамічна система можливостей, компетенцій і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, спрямована на отримання конкурентних переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища, яка в разі раціонального й ефективного використання ресурсів забезпечить підприємству високий конкурентний статус, що відповідає встановленим цілям та завданням

Аналіз наукових здобутків учених свідчить про перехід від трактування потенціалу підприємства як сукупності певних його коштів до сприйняття потенціалу як можливості перетворення існуючих факторів успіху в майбутні [2]. З проведених досліджень видно, що трактування категорії «конкурентний потенціал» зазнало істотних змін від визначення його як конкурентних переваг і частини загального потенціалу до розуміння його як набору ключових факторів успіху і складових, що володіють інноваційністю та адаптивністю. Творче об’єднання наведених вище підходів щодо шуканого

поняття та виділені ключові аспекти його трактування стало теоретичним підґрунтям розробки схеми формування визначення економічної категорії конкурентного потенціалу підприємства, котру наведено на рис. 1.



Рисунок 1 – Схема формування визначення категорії «конкурентний потенціал підприємства»

Джерело: складено з урахуванням [5]

Таким чином стає очевидним, що трактування категорії «конкурентний потенціал підприємства» зазнало істотних змін від визначення його як конкурентних переваг і частини загального потенціалу до розуміння його як набору ключових факторів успіху і складових, що володіють інноваційністю та адаптивністю. Проведене дослідження дозволило виділити основні риси конкурентного потенціалу підприємства, які зображено на рис. 2.

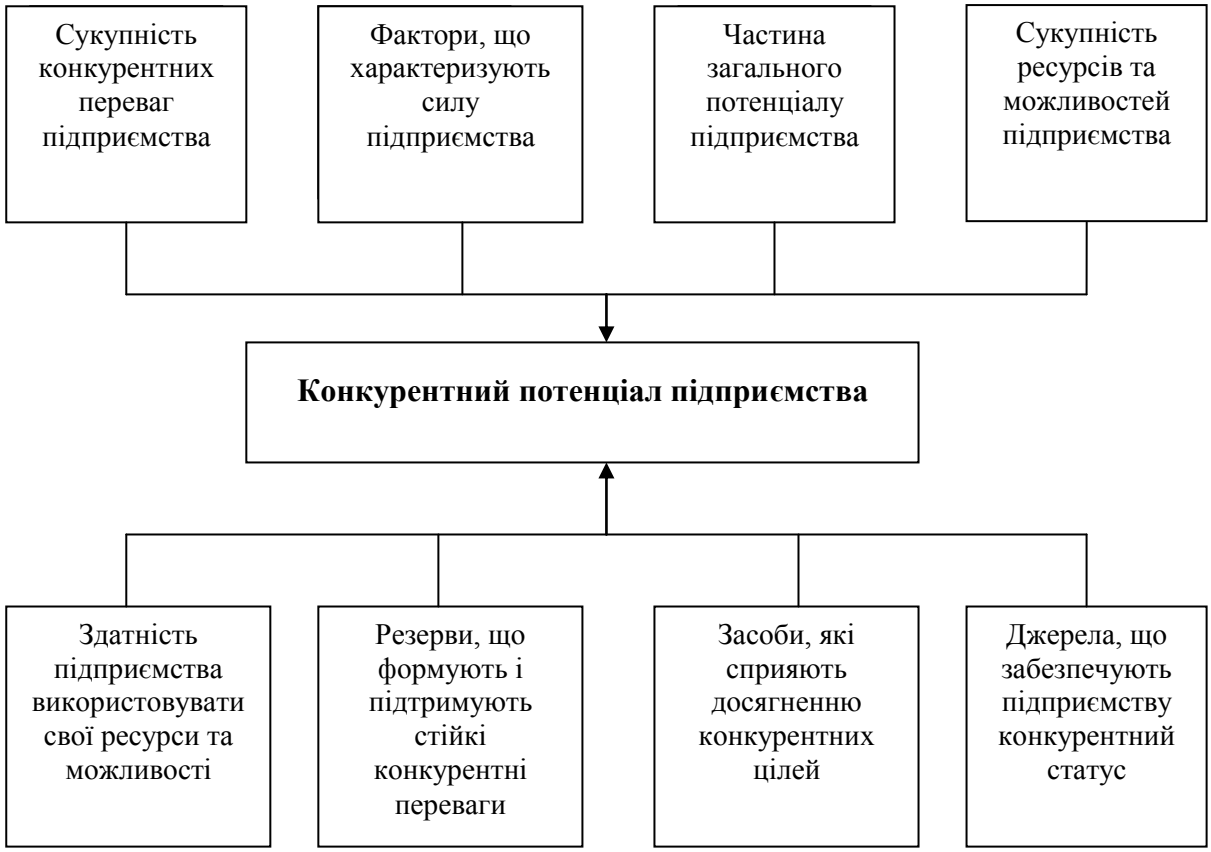


Рисунок 2 – Основні риси конкурентного потенціалу підприємства

Джерело: складено з урахуванням [1, 22, 23]

Таким чином можна стверджувати, що конкурентний потенціал підприємства являє собою його внутрішні і зовнішні конкурентні можливості, які дозволяють підприємству на основі раціонального, оптимального використання сукупності ресурсів вести на ринку ефективну боротьбу з конкурентами шляхом формування своїх конкурентних переваг. При цьому конкурентна перевага підприємства є причиною, конкурентоспроможність підприємства – наслідком, а конкурентний потенціал підприємства утворює основу забезпечення перемоги в конкурентній боротьбі за переваги споживача. Конкурентна перевага є активами підприємства, характеристиками товару або марки, а також специфічними формами організації бізнесу, які забезпечують підприємству певну перевагу над конкурентами. Воно завжди є відносним в порівнянні з підприємством, що займає найкращу позицію на ринку.

Конкурентний потенціал підприємства об’єднує одночасно три рівні зв’язків і відносин, до яких відповідно до рекомендацій [13] віднесено такі, як: а) конкурентний потенціал відображає минуле (ресурси), тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку; б) конкурентний потенціал характеризує рівень практичного вживання і використовування наявних можливостей, що забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей («резерв»); в) конкурентний потенціал орієнтується на розвиток у майбутньому.

Таким чином, можна зробити висновок, що функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища вимагає аналізу конкурентного потенціалу підприємства. Необхідно відзначити, що конкурентний потенціал є новою і перспективною економічною категорією, але єдиного розуміння і поняття, як бачимо, в сучасній літературі не існує до теперішнього часу. Тому нагальною стає необхідність у проведенні аналізу існуючих підходів науковців до трактування поняття «конкурентний потенціал» підприємства.

Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить елементи майбутнього розвитку підприємства. Кожне підприємство володіє певним потенціалом і намагається якнайефективніше його реалізувати. Враховуючи реалії сучасного ринку, зокрема жорстку конкуренцію, для досягнення поставлених цілей необхідна чітка стратегія управління як конкурентним потенціалом, так і конкурентоспроможністю підприємства у цілому.

Перелік джерел посилання

1. Стахова М. В., Малик О. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. 2017. Вип. 16. С. 468-473.

2. Балабанова І. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг. URL: www.rusnauka.com › Economics › 38882. doc.htm.

3. Лужецький А. І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 125-128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_8_27.

4. Моборн Рене, Кім Ві Чан. Стратегія блакитного океану. *Harvard Business Review Press, КСД*. Перекладач І. Андрущенко. 2016. 384 с.

5. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. URL: inmad.vntu.edu.ua › portal › static.

6. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. Харків : УДАЗТ, 2011. № 36. С. 23-26.

7. Балабанова Л. В., Холод В. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія. Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. 294 с.

8. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом. Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2004. 320 с.

9. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ, 2006. 316 с.

10. Балабанова Л. В., Балабаниц А. В. Маркетинговый аудит в системе сбыта: монографія. ДонГУЭТ. 2003. 188 с.

11. Конкурентоспроможність і її оцінка. Конкурентний потенціал підприємства. URL: stud.com.ua › konkurentospromozhnist_otsinka.

12. Соколова Л. В., Верясова А. Н., Соколов О. Е. Теоретико-методологический базис управления развитием конкурентного потенциала предприятия. *Економіка і Фінанси*. 2016. № 12. С. 125-133. URL: http://openarchive.nure.ua/handle/document/6991.

13. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 7. С. 40-42.

14. Омельчак Г. В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. № 3. С. 121-125.

15. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія. Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2009. 340 с.

16. Толпежников Р. А., Ткачева А. Р. Понятийный аппарат экономической категории «конкурентный потенциал предприятия». *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1 (10). Т. 1. С. 143-150.

17. Аренков И. А., Салихова Я. Ю., Гаврилова М. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития. *Проблемы современной экономики*. 2011. № 4 (20). URL: www.meconomy.ru/art.php?nArtId=3801.

18. Кирчата І. М., Поясник Г. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія. Харків : ХНАДУ, 2009. 160 с.

19. Потенциал предприятия: понятие и оценка. URL: www.grandars.ru/college/.../potencial-predpriyatiya.html.

20. Гудзинський О. Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія. К. : ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.

21. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 6. С. 194-195.

22. Квасницька Р. С., Ардашкіна Н. С. Конкурентний потенціал: економічна природа та елементний склад. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 10(4). С. 161-164.

23. Матвєєв В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 2(2). С. 179-184.

Соколова Л. В.,
д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Шапошник Б. В.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

НЕОДНОЗНАЧНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ОСНОВНА ПРОБЛЕМАТИКА ЇЇ ОЦІНКИ

У сучасний період Євроінтеграції України однією із головних задач суспільства є покращення соціальної, наукової, технологічної й особливо економічної сфери діяльності, тому дуже важливе значення відіграє удосконалення та розвиток виробничого потенціалу вітчизняних підприємств. Необхідною передумовою для виходу на європейський рівень, забезпечення сталого й конкурентоспроможного функціонування та успішного розвитку підприємств є постійна забезпеченість в достатній кількості інвестиційними ресурсами та можливість їх залучення з урахуванням інвестиційної привабливості суб'єктів господарської діяльності.

Однак, на сьогодні існує гостра проблема зниження інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, що функціонують в умовах нестабільності та ризику. Тому для вирішення цього питання, перш за все необхідно покращити рівень інвестиційної привабливості промислових підприємств, шо є актуальною проблемою сьогодення. Саме для цього потрібно визначитися із найбільш адекватною дефініцією досліджуваного поняття, точною та прийнятною методикою оцінки інвестиційної привабливості підприємства та реальними шляхами подолання проблем, які при цьому можуть мати місце.

Це зможе надати вітчизняним підприємцям інструменти для визначення основних «вузьких місць» та покращення власної діяльності. Саме в цьому й полягає основна проблема неоднозначності оцінки інвестиційної привабливості, вибору найефективнішого способу оцінки та практичного застосування представлених в науковій літературі основних методологічних принципів оцінки.

Метою даної статті є дослідження неоднозначності дефініції поняття інвестиційної привабливості підприємства та проблематики її оцінки. Для досягнення поставленої мети треба розглянути такі питання:

– дослідити погляди науковців на дефініцію поняття «інвестиційна привабливість підприємства»;

– виявити неоднозначність досліджуваного поняття;

– визначити основні проблеми оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства викликає багато протиріч та протилежних думок, так як її можна трактувати по різному. Найбільше проблем у розходженні оцінки одного вибраного підприємства полягає у тому, що для знаходження значення рівня привабливості було поставлено різні цілі, використано різні методики або враховані різні фактори.

В сучасних літературних джерелах терміни «інвестиційна привабливість», «інвестиційний потенціал» та «інвестиційний клімат» набули досить широкої популярності та поширення. У деяких джерелах ці поняття трактуються як синонімічні, однак в інших вони несуть зовсім інше смислове навантаження.

Проблемі дослідження дефініції поняття інвестиційної привабливості та розробці методологічних підходів до її оцінки присвячені роботи українських та зарубіжних науковців, а саме: Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. [1, 2], Соколова Л. В., Кирій В. В. [3, 4], Покатаєва К. П. [5], Докієнко Л. М., Акімова Л. М., Клименко В. В. [6], Гаркуша Н. М., Кащена Н. Б. [7], Ястремська О. М. [8], Федоренко В. Г., Денисенко М. П., Кириченко О. А.,

Воронкова Т. Є. [9], Бутенко Д. С. [10], Багрова І. В. [11], Литвиненко А. О. [12], Гукалюк А. Ф. [13], Шевченко Н. І. [14], Чорна Л. О. [15], Бурковець О. С. [16], Лутинський Ю. С. [17], Товстенюк О. В. [18], Пилипенко О. І. [19], Захожай В., Кіт М. [20], Оніщенко О. А [21], Фролова Г. І. [22] та інші.

Інвестиційна привабливість підприємства – це комплексний показник, що характеризує доцільність розміщення ресурсів інвесторами в обране підприємство. Традиційне поняття «інвестиційної привабливості» закладає в себе значення наявності таких умов інвестування, які повинні впливати на переваги інвестора у виборі найкращого з порівняних підприємств, для інвестування. Принциповий недолік такого традиційного підходу полягає в тому, що інвестиційна привабливість розглядається як якась константа, що на практиці не передбачає можливості будь-якої зміни.

Більш повна економічна сутність інвестиційної привабливості дається у визначенні Багрової І. В. [11]. Авторка розуміє під цим терміном сукупність об'єктивних ознак, властивостей, засобів і можливостей, які обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції. Таке визначення ширше й дозволяє врахувати інтереси будь-якого учасника інвестиційного процесу.

Безумовно існують інші точки зору науковців. Наприклад у роботі [18] під інвестиційною привабливістю розуміється оцінка ефективності використання власного та позикового капіталу, аналіз платоспроможності та ліквідності (аналогічне визначення – структура власного та позикового капіталу, його розміщення між різними видами майна, а також ефективність їх використання).

Інвестиційна привабливість на думку Пилипенко О. І. – це складова методичного забезпечення активізації інвестиційної діяльності [19]. Він вважає, що змістом інвестиційної привабливості підприємства є економічна або соціально-економічна доцільність інвестування, заснована на узгодженні

інтересів і можливостей інвестора, яке забезпечує досягнення цілей кожного з них при прийнятному рівні прибутковості та ризику інвестицій.

Аналіз фахової літератури показав, що неоднозначність проблематики оцінки інвестиційної привабливості полягає, перш за все, у відсутності єдиної думки та методології щодо визначення поняття «інвестиційна привабливість». Кожен трактує його по-різному, в залежності від необхідного результату.

Перед кожною людиною, в який би вона час не жила, завжди стояла проблема обмеженості ресурсів та необхідність вибору найбільш оптимального варіанту для максимізації вигоди від нього. Розглядатися може купівля цінних паперів з найкращим показником отримання прибутків відносно необхідних, ризиків та терміні. Таке саме завдання стоїть і при виборі найвигіднішого підприємства для розміщення власних інвестицій. Для власників проблема вибору уже полягає у використанні ресурсів для розвитку й залучення нових інвестицій. У них в усіх поставлені різні цілі, однак для їх досягнення необхідно визначити інвестиційну привабливість. Наразі, у кожного є можливість використання аналізу інвестиційної привабливості підприємства, для вибору найкращого господарського об’єкту для інвестування, але усі методики не однозначні та суперечливі, а головне можуть давати різні результати.

На основі проаналізованої літератури та проведеного дослідження на рисунку 1 представлені аспекти, які являються досить проблематичними та сповнені протирічь, якщо їх зазначити не чітко або не в повній мірі. Їх точність визначення та однозначність є запорукою успішності побудови процесу оцінки інвестиційної привабливості .

Головною проблемою, як було сказано вище, є відсутність єдиного поняття інвестиційної привабливості, а методології її оцінки відрізняються і базуються на різних показниках. Тому варто класифікувати їх та оцінювати в залежності від поставленої мети.

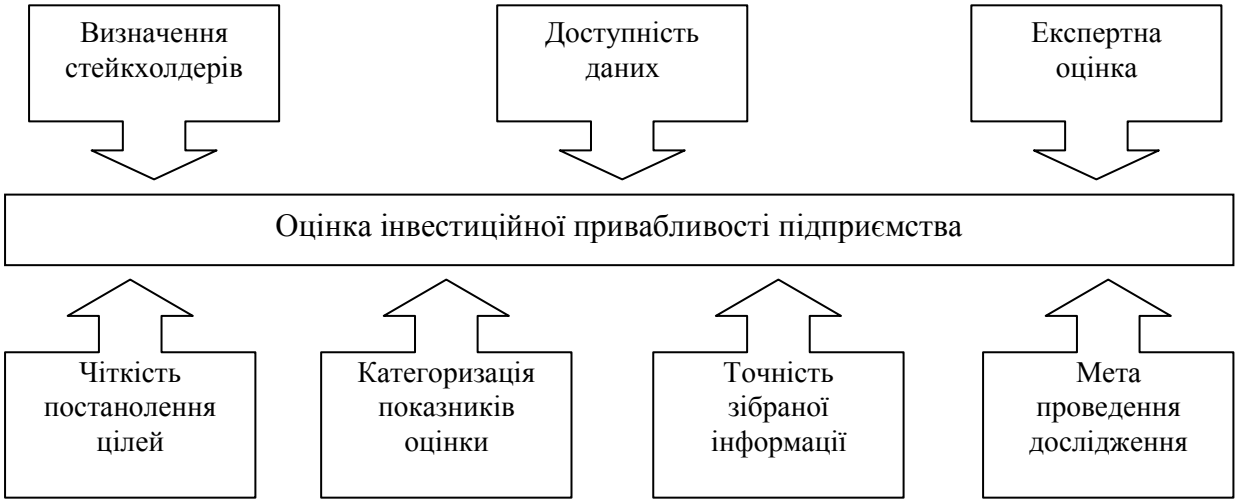


Рисунок 1 – Головні аспекти впливу на оцінку інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: складено авторами на основі [6-8]

Наприклад, оцінюючи підприємство, інвестор чи власник ставить перед собою різні цілі, тому вибирає різні показники та методології для проведення аналізу, а в результаті отримує зовсім різні дані, трактуючи їх за необхідністю. Також варто зазначити що інвестор та власник будуть оцінювати підприємство маючи різні доступи до даних та мету проведення аналізу, що зовсім змінює підходи до оцінки та її показники.

Інвестуючи власні ресурси, у більшості випадків, вкладник хоче отримати як-можна більше прибутків, в найменші терміни та з мінімізацією ризиків. Тоді перед інвесторами стоїть завдання ефективного збільшення вкладеного капіталу, то оцінка фінансово-господарської діяльності береться як основний показник оцінки привабливості та ставиться в пріоритет. Для надання найбільш об’єднаної оцінки варто оперувати багатьма показниками. Серед основних ознак, для оцінки фінансово-економічної діяльності варто виділити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища сфери господарства, системні показники економічного аналізу, рейтингові оцінки економічного стану підприємства та рейтингові оцінки інвестиційного клімату середовища. Оцінка економічних показників діяльності підприємства є одним з найбільш

поширених серед аналітичних методів. При цьому варто аналізувати інтегральні коефіцієнти, зіставляючи їх з основними нормативними показниками.

Власник підприємства, проводячи оцінку інвестиційної привабливості, хоче дізнатися слабкі та сильні сторони власної організації, щоб мати можливість залучення нових ресурсів для розвитку діяльності підприємства. В такому випадку перед ним стоїть завдання оцінки фінансової складової діяльності, потенціальних можливостей та вузьких місць. Також важливе значення для посилення інвестиційної привабливості може мати рівень інноваційної активності в рамках стратегічного розвитку підприємства.

Завдання по реалізації інновацій є провідними у всій системі факторів, що визначають інвестиційну привабливість підприємства. Складовими частинами інноваційного плану є науково-технічні, технологічні та організаційно-управлінські нововведення, які утворюють предметно-змістовну складову бізнес-плану і реалізація яких забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, якості продукції і її конкурентоспроможності. Завдяки цій діяльності посилюється інвестиційна привабливість підприємства. Поряд з цим, реалізація інвестиційних та інноваційних проєктів дозволяє підвищити техніко-економічний рівень виробництва і фінансову стійкість підприємства, внаслідок чого мінімізуються ризики інвесторів.

Для вибору найбільш прийнятної методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства необхідно взяти до уваги, що вона повинна враховувати: основні фактори, що впливають на інвестиційну привабливість в досліджуваній області; розвиток інформаційної бази; доступність та достовірність аналізованої інформації.

При виборі методології оцінки інвестиційної привабливості для інвестора варто звертати увагу на умови, котрі наведені на рисунку 2, а також мати на увазі, що отриманий результат повинен дати відповідь на головні питання, які допоможуть дійти остаточного варіанту.

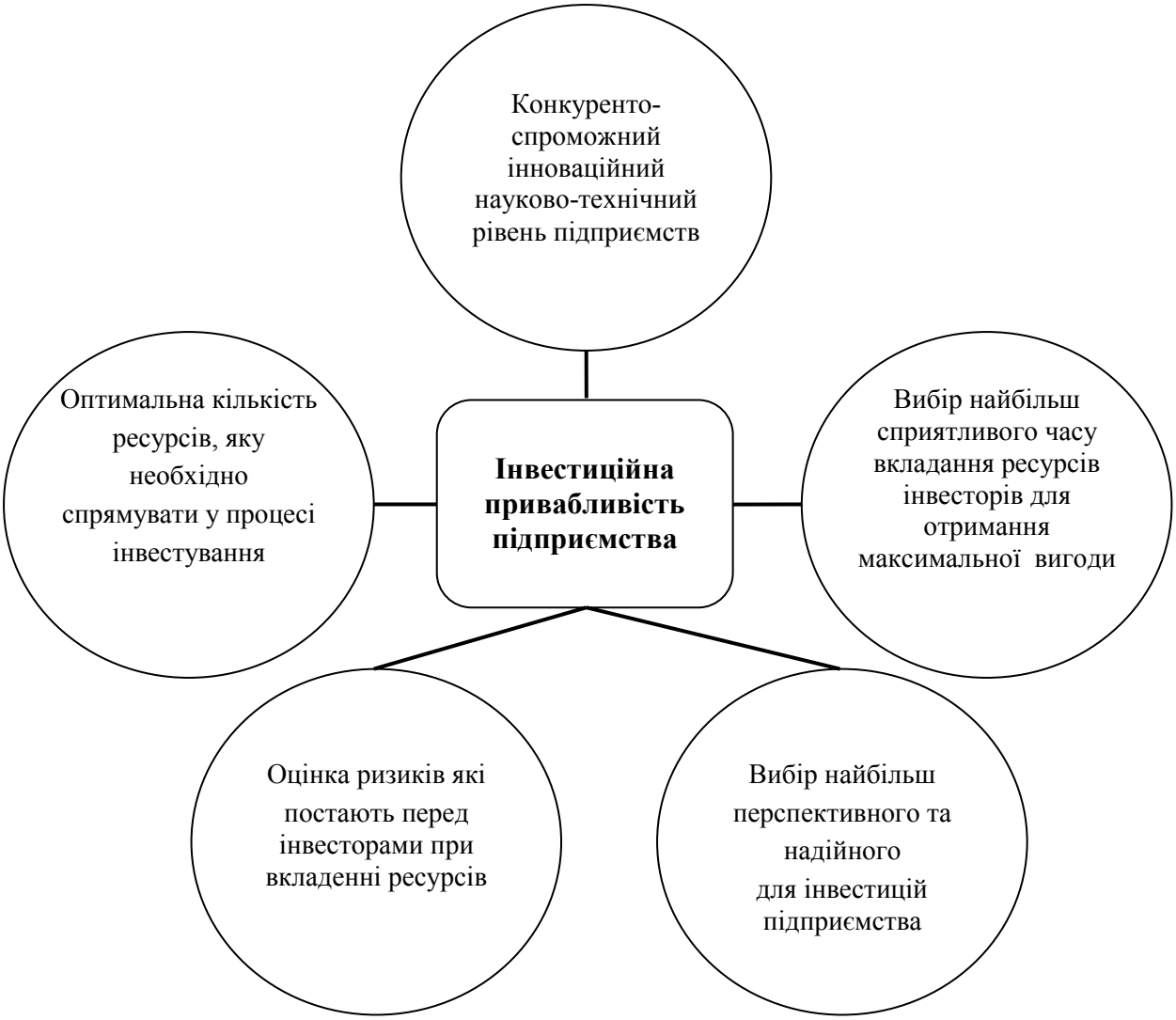


Рисунок 2 – Умови, яких необхідно дотримуватися при оцінці інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: складено авторами на основі [9-13]

Отже, поняття інвестиційної привабливості є дуже багатогранним і передбачає собою оцінку основних показників діяльності підприємства, але підходячи з різних сторін до цього питання цілі можуть відрізнятися, а отже для аналізу беруться різні оцінювані показники. Тому перед початком визначення інвестиційної привабливості дуже важливим є обговорення та виділення головної мети проведення аналізу, доступності даних для оцінки діяльності суб'єкта господарської діяльності та напрямку діяльності.

За результатами проведеного аналізу підходів щодо визначення дефініції поняття «інвестиційна привабливість підприємства» можна зазначити, що у науковому просторі – представлених літературних джерелах постерігається велике різноманіття та суперечність поглядів на сутність інвестиційної привабливості підприємства. Перш за все це зумовлює значні відмінності підходів до проведення її оцінки. Головною метою оцінки інвестиційної привабливості підприємства є вибір найкращого з усіх, що представлені до порівняння. Передумовою проведення аналізу щодо шуканої проблеми є чітке визначення цілі та мінімізація прояву чинників, які можуть негативно вплинути на точність оцінки та її ефективність.

Для більш точного розуміння даної категорії необхідно провести більш детальний аналіз даних, основуючись на практичних засадах та думках інвесторів і власників підприємств, які в своїй діяльності розраховують привабливість підприємств та мають розуміння в основних аспектах даної процедури в розрізі різних поставлених цілей при аналізі та оцінці інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Перспективами подальших досліджень можна зазначити такі, як аналіз основних практичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства; класифікація основних проблем, з якими стикаються інвестори чи власники при аналізі діяльності підприємства для оцінки інвестиційної привабливості; характеристика основних показників діяльності, що використовуються для оцінки інвестиційної привабливості та найбільш точного його вираження в математичному значенні.

Перелік джерел посилань

1. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. Інвестиційний менеджмент: навч. посібник. Харків: *ВД «ІНЖЕК»,* 2005. 664 с.

2. Коюда О. П. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: автореф. дис. канд. екон. наук. Харків: Харківський державний економічний університет, 2003. 20 с.

3. Соколова Л. В. Науково-методичне забезпечення оцінювання інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств олійно-жирового комплексу. *Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2014. № 3 (25). С. 10-17.

4. Соколова Л. В., Кирій В. В., Соколов О. Є. Дослідження моделей оцінки інвестиційної привабливості енергозбутових підприємств. *Вісник НПУ «ХПІ»*. 2006. № 13 (1). С. 8-13.

5. Покатаєва К. П. Методичний підхід до інтегральної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі факторного аналізу. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків: НТУ «ХПІ». 2007. № 14. С. 57-69.

6. Докієнко Л. М., Акімова Л. М., Клименко В. В. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. Київ: *Академвидав*, 2011. 408 с.

7. Гаркуша Н. М., Кащена Н. Б. Аналіз інвестиційної діяльності: навч. посіб. Харків: Державний університет харчування та торгівлі, 2009. 382 с.

8. Ястремська О. М. Здійснення управлінського консультування промислових підприємств на основі визначення їх сприйнятливості до розвитку. Харків: *БІЗНЕС ІНФОРМ*. 2011. № 12. С. 151-158.

9. Федоренко В. Г., Денисенко М. П., Кириченко О. А., Воронкова Т. Є. та ін. Інвестування економіки України: навч. посіб. Київ: *ІПК ДСЗУ*, 2011. 323 с.

10. Бутенко Д. С. Теоретичне дослідження інноваційної сприятливості підприємств. Харків: *БІЗНЕС ІНФОРМ*. 2011. № 12. С. 221-223.

11. Багрова І. В. До питання визначення кола провідних складових інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 2. С. 14-18.

12. Литвиненко А. О. Оцінювання сприйнятливості підприємства до впровадження інновацій. *Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сб*орник. 2010. № 87. С. 156-162.

13. Гукалюк А. Ф. Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 6 (108). С. 167-174.

14. Шевченко Н. І. Напрямки регулювання інвестиційних процесів у регіоні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 6. С. 10-12.

15. Чорна Л. О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства. *Фондовий ринок*. 2009. № 7. С. 32-36.

16. Бурковець О. С. Підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук. Луганськ: Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля, 2006. 20 с.

17. Лутинський Ю. С. Гроші, фінанси та кредит: навч. посіб. Київ: *Наука*, 2007. 124 с.

18. Товстенюк О. В. Інвестиційна привабливість як об'єкт діагностики. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. 2012. № 727. С. 381-386.

19. Пилипенко О. І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро і мікроекономічний аспекти. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки*. 2009. № 4(50). С. 120-127.

20. Захожай В., Кіт М. Статистика інвестиційної діяльності. *МАУП*. 2007. № 8. С. 10-17.

21. Оніщенко О. А. Аналіз підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості територій. *Формування ринкових відносин в Україні: збірник. наукових праць.* 2009. № 12 (103). С. 72-78.

22. Фролова Г. І. Оцінка інвестиційного клімату в Україні. *Економіка та управління національним господарством: Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.* 2014. № 2 (26). С. 67-69.

Тохтамиш Н. І.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Альхьярі Амер Махмуд Алі,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЕКТІВ

Активізація інвестиційної діяльності на сучасному етапі розвитку економіки України є вирішальним фактором економічної політики держави, який впливає на забезпечення стабільного економічного росту, збільшення соціально-економічного ефекту, збалансованості макроструктури тощо. При цьому трансформація та прискорення темпів інноваційних процесів, покращення ринкової інфраструктури потребують певних додаткових обсягів проектного фінансування, що на даному етапі в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів набуває особливої актуальності. Вирішення даної проблеми вимагає розробки адекватного сучасним умовам методичного інструментарію оцінки інвестиційної привабливості проектів.

Питання інвестиційної діяльності підприємства комплексно вивчалися багатьма науковцями, у тому числі П. П. Микитюком [1], К. П. Покатаєвою [2], І. О. Бланком [3] та іншими. Слід зазначити, що у науковій літературі простежується два основних напрями досліджень: оцінка інвестиційної привабливості підприємства та інвестиційної привабливості проектів. Проблематикою оцінки інвестиційної привабливості підприємства займалися вчені: А. Калантай [4], М. О. Будяєв [5] та інші. Теоретико-методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості проектів розглядалися у роботах багатьох науковців, таких як: В. А. Замлинський [6], П. А. Фісуненко, А. С. Щепеткова [7], В. В. Жуков [8, 9], О. С. Коцюба [10]. Теоретичні аспекти оцінки

інвестиційних проектів в контексті їх економічної ефективності розглядалися у роботах таких авторів, як: М. А. Вірченко [11], Т. В. Полозова, О. Г. Євченко, А.В. Дмитренко [12, 13] та інші.

На сучасному етапі розвитку теорії інвестування розроблено й застосовуються до визначення привабливості інвестиційних проектів багато підходів, які спрямовані на досягнення різних цілей. У зв'язку з різними підходами до оцінки інвестиційної привабливості проектів набуває актуальності детальне дослідження цієї проблеми та її теоретико-методичне підґрунтя.

Виходячи з актуальності даної теми, метою дослідження є розкриття теоретико-методичних аспектів оцінки інвестиційної привабливості проектів.

Оцінка інвестиційної привабливості проектів базується на таких принципах [1-3]:

– розгляд проекту протягом усього його життєвого циклу (розрахункового періоду) – від проведення передінвестиційного дослідження до виходу проекту на заплановані потужності та погашення кредитів, наданих банками для його реалізації;

– бізнес-планування господарської діяльності, що містить наявність у клієнта стратегії розвитку та чітко визначених цілей, а також шляхів та етапів їх досягнення;

– прогнозування грошових потоків, що передбачає всі пов'язані із впровадженням та реалізацією проекту грошові надходження та видатки за прогнозний період;

– порівняність умов співставлення альтернативних проектів (варіантів проекту, оцінка чутливості проекту до зміни основних параметрів проекту);

– принцип позитивності та максимуму ефекту. Ефект від реалізації проекту має бути позитивним, а проект окупним. При порівнянні альтернативних інвестиційних проектів перевага надається проекту з найбільшим значенням ефекту;

– урахування чинника часу. Проект повинен мати чіткі часові рамки впровадження, виходу на проектну потужність та його окупності, інше;

– урахування тільки майбутніх витрат і надходжень. При оцінці показників ефективності проекту повинні враховуватися тільки витрати і надходження, що передбачаються в ході реалізації проекту;

– порівняння. Порівнювати слід результати діяльності підприємства з реалізованим проектом і без реалізованого проекту (аналіз результатів поточної фінансово-господарської діяльності підприємства);

– аналіз всіх вагомих наслідків реалізації проекту. Повинні враховуватися всі наслідки реалізації проекту: економічні, соціальні, екологічні, демографічні, політичні тощо;

– багатоетапність оцінки. На стадіях розробки, впровадження та реалізації проекту (обґрунтування інвестицій, підготовка техніко-економічного обґрунтування, бізнес-плану, вибору схеми фінансування, впровадження проекту, його супроводження та вихід на заплановані показники) його ефективність визначається з урахуванням актуальних даних за поточної ринкової та кон’юнктурної ситуації;

– урахування впливу на ефективність інвестиційного проекту потреб в оборотному капіталі, що необхідний для функціонування створюваних в ході реалізації проекту виробничих фондів;

– урахування можливості використання різних валют;

– консерватизму. Підхід до оцінки окупності проекту має бути консервативним;

– оцінка ризиків проекту та врахування засобів їх мінімізації (технологічних, політичних, фінансових, екологічних, інших).

Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості проектів передбачають використання системи показників, основні з яких [1-3, 7-13]:

– чиста поточна вартість (NPV);

– внутрішня норма окупності (IRR);

– дисконтований строк окупності (DPP);

– індекс прибутковості (PI).

Інтерпретація результатів оцінки інвестиційної привабливості проектів за основними показниками наведена у табл. 1.

Таблиця 1 – Інтерпретація результатів оцінки інвестиційної привабливості проектів за основними показниками

Показник	Значення показника	Інтерпретація результатів оцінки
NPV (чиста поточна вартість)	NPV > 0	проект ефективний. Перевага надається проекту з більшим значенням NPV
	NPV = 0	проект ефективний у разі значного соціального або іншого ефекту або якщо ефект від розширення компанії у масштабах буде розглядатись як позитивний
	NPV < 0	проект неефективний
IRR (внутрішня норма окупності)	IRR > CC*	проект ефективний
	IRR = CC*	проект ефективний у разі значного соціального або іншого ефекту або якщо ефект від розширення компанії у масштабах буде розглядатись як позитивний
	IRR < CC*	проект неефективний
	* CC – вартість капіталу	
PI (індекс прибутковості інвестицій)	PI > 1	проект ефективний. Перевага надається проекту з більшим значенням PI
	PI = 1	проект ефективний у разі значного соціального або іншого ефекту або якщо ефект від розширення компанії у масштабах буде розглядатись як позитивний
	PI < 1	проект неефективний

Джерело: складено авторами на основі [1-3, 8-13]

Розрахунок чистої поточної вартості інвестиційного проекту (NPV) здійснюється за формулою [1-3, 8-13]:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

де F_t – чистий грошовий потік наприкінці періоду t;

n – життєвий цикл інвестиційного проєкту;

r – ставка дисконтування;

$(1+r)^{-t}$ – поточна вартість грошової одиниці, яка буде отримана наприкінці періоду t при ставці дисконтування r.

Чистий грошовий потік (F_t) визначається як різниця між доходами й витратами від реалізації інвестиційного проєкту, включає в якості доходів чистий прибуток від виробничої діяльності і амортизаційні відрахування, а в якості витрат – інвестиції у виробництво, відтворення основних засобів, що вибувають у період виробництва, а також на створення і нагромадження обігових коштів. Чистий грошовий потік розраховується за формулою [1-3]:

$$F_t = П_ч + A - I, \tag{2}$$

де $П_ч$ – сума чистого прибутку;

A – сума амортизаційних відрахувань;

I – загальна сума інвестицій.

Позитивне значення чистої поточної вартості (NPV) свідчить про доцільність реалізації інвестиційного проєкту. Негативне значення означає, що даний проєкт буде збитковим.

Внутрішню норму окупності інвестиційного проєкту можна знайти, розв'язавши наступне рівняння відносно (r) ітеративним методом [1-3, 8-13]:

$$\sum_{t=1}^{n} \frac{F_t}{(1+r)^t} = 0. \tag{3}$$

Таким чином, IRR інвестиційного проєкту являє собою розрахункову ставку відсотків, при якій NPV, відповідний до цього проєкту, дорівнює нулю.

Розрахунок NPV інвестиційного проєкту дає відповідь на запитання, є він ефективним чи ні при деякій заданій нормі дисконту (r), у той час як IRR

проєкту визначається в процесі розрахунку і потім порівнюється з необхідною інвестором нормою доходу на вкладений капітал.

Термін окупності визначається як період часу, протягом якого інвестиції будуть повернуті за рахунок доходів, отриманих від реалізації інвестиційного проєкту. Більш точно під строком окупності розуміється тривалість періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій.

Для визначення дисконтованого періоду окупності можна використовувати наступне вираження [1-3, 8-13]:

$$\sum_{t=1}^{h} \frac{F_t}{(1+r)^t} = I \,, \tag{4}$$

де h – термін окупності.

Величина h визначається шляхом послідовного підсумовування членів ряду дисконтованих доходів доти, поки не буде отримана сума, що дорівнює обсягу інвестицій або перевищує його.

Індекс прибутковості інвестиційного проекту (PI – profitability index) – це відношення поточної вартості грошових надходжень (C_t) від проекту після оподаткування до поточної вартості інвестицій (I_t). Індекс прибутковості інвестиційного проекту розраховується за формулою [1-3]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{C_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{I_t}{(1+r)^t}} \,. \tag{5}$$

де PI – це міра прибутковості проекту на 1 грн інвестицій.

Якщо PI>1, то проект, що розглядається, має позитивну чисту поточну вартість.

Індекс може бути використаний для ранжування проектів з різними потоками грошових коштів і тривалістю в часі. Але якщо проекти ранжувати по PI, то може виникнути ситуація, коли, наприклад, інвестиції у виробництво друкарських машинок будуть ефективнішими, ніж у виробництво сталі. Іншими словами, розміри проектів ігноруються.

При оцінці інвестиційної привабливості проекту вибираються найприйнятніші показники ефективності інвестицій, виходячи з інтересів проекту та конкретних умов господарювання, цілей та задач проекту.

Таким чином, у даній роботі проаналізовано сучасні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів та особливості їх застосування з точки зору прибутковості. Визначено базові принципи оцінки та методи оцінки інвестиційної привабливості інвестиційних проектів.

Перелік джерел посилання

1. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Терно граф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. 304 с.

2. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління: монографія; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків, 2009. 168 с.

3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 448 с.

4. Калантай А. Оцінка стану інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансової звітності. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 10(4). С. 126-130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(4)__30.

5. Будяєв М. О. Портфель інвестиційних проектів як базова складова в процесі забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 9-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_7_5.

6. Замлинський В. А. Досягнення інвестиційної привабливості інноваційних проектів на підприємствах продовольчої сфери: управлінський

аспект. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 5. С. 104-109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_23.

7. Фісуненко П. А., Щепеткова А. С. Сутність та оцінка економічної привабливості та економічної ефективності інвестиційних проектів. *Молодий вчений.* 2016. № 5. С. 182-186. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_5_49.

8. Жуков В. В. Методичні підходи до оцінки привабливості інвестиційних проектів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13(1). С. 100-105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_13(1)__23.

9. Жуков В. В. Оцінка інвестиційного проекту як спосіб відбору найбільш привабливих проектів. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1(2). С. 94-97.

10. Коцюба О. С. Оцінка економічної привабливості інвестиційних проектів в умовах невизначеності та ризику з використанням аналізу чутливості. *Бізнес Інформ*. 2018. № 2. С. 90-98. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_2_14.

11. Вірченко М. А. Проблеми оцінки ефективності інвестиційних проектів. *Управління розвитком*. 2013. № 12. С. 77-79. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_12_35.pdf.

12. Полозова Т. В., Євченко О. Г. Теоретичні аспекти оцінки ефективності інвестиційних проектів. *Перспективи економічного розвитку країни: теорія, методологія та практика:* збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 21-22 серпня 2015 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». Одеса: ЦЕДР, 2015. С.66-69.

13. Полозова Т. В., Дмитренко А. В. Критерії вибору інвестиційних проектів поліграфічного підприємства. *Science and education: Collection of scientific articles*. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2017. P.129-134.

РОЗДІЛ 3
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Polozova T. V.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economic Cybernetics and
Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics
Nicola Jennifer John Elia
Master student of Department of Economic Cybernetics and
Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM: THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION

In the context of economic, environmental, social and political dangers enterprises today are facing tasks of providing the effectiveness of their activities, concerning by the fact that emerging phenomena and trends of the development in external environment can be negative for defined firm. Some changes in the environment result in dangers and threats to an enterprise and, sometimes, act as catalysts for development. That is why the necessity to protect enterprise activity as well as its position on competitive markets, which support the economic security of a firm, as a counteraction to negative external changes.

Such categories as «danger», «risk», «threat», «challenge» have different levels of analysis and attention from scientists. In the situation of uncertainty, the higher level of opportunities related businesses with higher levels of danger. Danger – a situation in which the probability of causing property damage and its possible dimensions are greater than limits, according to the decision maker (manager) estimations. So safety (absence of danger) is a situation in which the possibility of causing property damage estimated as insignificant entity [4].

Nowadays the concept of «security» has become widely used in all areas and in any activity. The economic security of enterprises is closely related to the production of goods, works and services. The economic activity of the whole country

depends on the efficiency of their functioning. Today, a large number of Ukrainian companies are experiencing a decline in production, are at a critical financial state or even in a state of bankruptcy. This situation poses a threat to the economy of the region and to the potential of the enterprise. After all, any enterprise as an element of the economy provides a livelihood for many people, bears social responsibility, and performs a productive function.

Theoretical aspects of enterprise economic security were discussed in the works of many authors. Among Ukrainian scientists we can mention such authors as: V.V. Evdokimov [1], O. I. Zakharov [3], S.V. Kavun [4], I.P. Fomichenko, S. O. Barkova [8], Z. B. Zhivko [2], N.V. Kasyanova [11], Ye. I. Ovcharenko [6], O.A. Kyrychenko, S. M. Laptiev [7], T.V. Polozova [13] and many others.

Based on a review of scientific literature, it can be noted that the economic security of the enterprise is a complex concept and contains a set of factors related to:

– contragents, contact audience: entities with which the company interacts;

– the internal environment of the enterprise;

– the influence of environmental factors.

Enterprise security as a system – the ability to be, to keep his state in the presence of negative influences in the safe range. On the one hand, the existence of risk the economic interests actualize the formation of the security on the other - creating an effective system of economic security refers to the essential interests of the company. From this position enterprises inherent desire to achieve static and dynamic security.

Being based on methodology of system thinking of the American scientist Jamsheed Garayedagi, who combines four elements, namely: beauty of interactive modeling, magic of iteration of structure, function and process, power of planimetric thinking and understanding of the hidden sense of self-organizing behavior [10], applied iterative approach to research of enterprise economic security.

Basic theories of industrial security by Chinese scientist Menggang Li [12] illustrate the security outlook of «trinity» of industrial security, national economic security and enterprise security and analyze differences and connections of industrial

security and industrial development, industry risk, industry opening-up, industry protection.

By K. Raczkowski and S. Schneider opinion «... the economic security means of the solvency of the home or business. It is the ability to balance the obligations in relation to the needs in the medium term...» [14]. So, authors were limited in defining economic security of enterprise only from a position of solvency.

According to V. Yarochkin [9] security system – is «... organized collection of special, services, tools, methods and measures that protect the vital interests of individuals, enterprises, the state from internal and external threats».

G. Minaev reveals security organization: «The security of a process of continuous interaction and confrontation vital interests of the company threats to those interests, both outside and inside. In this interaction and confrontation interests and threats are constantly experiencing the effect of the management system. At the same interests and threats are constantly experiencing the effect of the management system. Security System creates environmental factors, functional system (own security system) and organizational control system (security system)» [5].

S.V. Kavun proposed such definition: «... a system of economic security entity includes a set of sequential, interrelated blocks of steps, systematic and adapted to these objectives, techniques, methods, models that allow to detect, assess and reduce the impact of economic risk to an acceptable level with minimal corporate resources» [4].

A. Zakharov [3] defines a system of economic security as «... a set of interrelated organizational, legal and technical measures aimed at reducing and countering real and potential internal and external risks and threats of the company, which could lead to significant economic losses, stop or slow down the development of the company».

O. A. Kirichenko, S. M. Laptev, P. Ya. Prygunov [7] interpret the system enterprise economic security as «... an organizational complex, which consists of a set of organizational, managerial, technical, legal and other measures to provide economic security, protect the legitimate interests of its management and investors, promoting the sustainable development of the company» .

The contemporary approach to the definition of enterprise economic security reveals Ovcharenko E.: «... a combination of selectively involved in the socio-economic interaction of subjects and objects enterprise economic security; rules, principles and procedures of such interaction is determined safe needs, abilities and functions of security» [6].

Economic security of the enterprise is a state of stable functioning and development of the enterprise and also protection of its financial and material resources from external and internal dangers and threats.

The system of enterprise economic security is a set of interdependent and interacting internal and external subjects for supporting economic security, that have the same goals, material and technical resources, technologies, forms and methods for counteracting real and potential dangers and threats of internal and external environment. The internal subjects of the economic security system include the heads (owners) of the enterprise, the staff of economic security department, managers and staff of all its structural units. External subjects of the economic security system include public authorities and administration, law enforcement agencies, subjects of the non-state security system (security companies; consulting firms with specialization in information and analytical support of the security system; producers of special equipment and clothing etc.); security systems of partner companies; mass media, socio-political organizations and political parties.

The system of economic security of a particular company formed taking into account the objective requirements of the system, due to the peculiarities of maternal socio-economic system (enterprise) component which acts system of enterprise economic security (SEES). These features Ovcharenko E. considers common, accepted order management system, traditionally used management tools, traditional for this company approaches to management decisions adopted personnel policy of the company, and specific: to take the enterprise concept of security (security as a form of protection or security as a form of development), the role, authority, and a service of economic security in the organizational structure [6].

In a general sense systematic factor – an element of the system, this depends on the functioning of all other elements and viability of the system as a whole.

Systematic factor driving the system, it makes it unique concretized in reality a combination of environment, needs, system properties, laws and principles of functioning within the riparian system. In the general theory of systematic main factor considered objective. Thus, there is specificity and distinguishes certain approaches to understanding the basic concept of «economic security», which change depending on the purpose of creating and functioning of economic security. In theory, the development of safety already exists on the allocation of different approaches, each of which involves the creation of the enterprise system of economic security operation which should help to achieve a certain goal. Due to these, possible goals for enterprise security system creation can be:

– saving values (personnel, technology, equipment) from potential dangers and losses are not renewable;

– the harmonization of economic interests through effective operation and resource allocation using risk estimation;

– usage of priority opportunities and competitive advantages in the prevention of and protection from negative impact of threats

– sustainable development, economic freedom, independence in terms of destabilizing challenges

According to the approach to understanding economic security, the main objective of the establishment and functioning of economic security is to ensure its stable, maximize performance and safeguard against threats of internal and external environments. Therefore, to achieve the main goal of the system of economic security should act in the following areas: securing the enterprise from threats to the environment by minimizing the negative impact of market factors like uncertainty, competition, opportunism, asymmetry of information and maximize the effectiveness of the company through efficient distribution and use of resources is inextricably linked with the production function of the company. Thus, the system of economic security it provides close interaction with internal and external environment of the company.

Successful activities to prevent and counter internal and external threats to the enterprise depend on the effective operation of the service (staff unit) of economic

security. The economic security department of the enterprise is a full-time structural subdivision, which reports directly to the first head (owner) and organizes the process of mitigating, reduction and counteraction of treats and risks in cooperation with other structural departments, as well as external entities of the state and non-state security system and this create conditions for sustainable activity and development of the enterprise.

At the present stage, large domestic enterprises create specialized departments, designed to ensure the economic security of these enterprises. However, in practice, a significant number of heads of these newly created units have not yet formed an understanding of the principle of security providing as one of the basic in economic activity. Also the problem of absence of effectively functioning scientific system for assessing and ensuring economic security, the theoretical basis of security providing, and this reduce the effectiveness of security department functioning.

At present, a large proportion of the national enterprises, working in an unstable economic environment, are unprofitable, facing a deep decline in production and being in a critical condition. In the times of crisis, the most dangerous threat to the development of an enterprise is the destruction of its potential. In this case, the ability to restore the enterprise potential using its own funds (depreciation and profits), as well as external borrowings is not provided. Both of these sources in a crisis situation are blocked [2].

From all existing types of threats, it is necessary to identify those which can lead to the destruction of potential of the enterprise under the influence of the factors caused by lacks or weakness of a scientific and industrial policy of the state in real sector of economy. After all, it is important to study the factors that are responsible for the creation of such external economic environment that contribute to trends in production opportunities and meet its interests [8].

The following functions are assigned to the security department of the enterprise: in the premises – the organization of the regime unit; development of documents in order to organize the protection of trade secrets; development and implementation of measures to ensure work with documents related to trade secrets, control of compliance with the requirements of instructive materials; identification of

leakage channels for information with limited access and development of measures to eliminate these channels; accounting for violations of the security regime among employees of the enterprise, customers and competitors; organization and conduct of official investigations into the facts of disclosure or loss of documents and other violations of the security of the enterprise; development, updating and replenishment of the list of information constituting a trade secret and regulations, that govern the security organization and information protection; ensuring compliance with the requirements of standards of trade secrets protection; organization and regular training of employees of the whole firm and security department in all areas of trade secret protection; keeping records of safes and metal cabinets in which permanent or temporary storage of confidential documents is allowed, as well as accounting and protection of special premises and technical means in them; maintaining contacts with law enforcement agencies and security services of neighboring enterprises in the interests of studying the criminal situation in location of the firm.

Thus, one of the important conditions for increasing the efficiency and sustainability of enterprises in a volatile environment is to improve the management system, taking into account the factors of economic security [11].

The system of economic security can be seen as a coherent framework within which conflicting interests are implemented organizational and economic forms of management in conjunction with the relevant ownership. Creation of an effective system of economic security, in our opinion, is to assess the safety factors of economic entities and the creation of a set of measures that include as tools for the prevention or reduction of damage from internal and external threats, as well as compensatory arrangements with their negative manifestations.

References

1. Євдокимов В. В., Олійник О. В., Грицишен Д. О., Грищенко О. О. Концепція управління економічною безпекою суб'єктів господарювання в контексті теорії сталого розвитку: монографія; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2013. 251 с.

2. Живко З. Б. Управління економічною безпекою підприємства в умовах ринкових відносин. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 10. С. 138-145.

3. Захаров О. І. Побудова комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вчені записки Університету «КРОК»*. Випуск 18. Т. 4. 2008. С. 50-58.

4. Кавун С. В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: монографія. Харків, Вид-во ХНЕУ. 2009. 300 с

5. Минаев Г. А. Безопасность организации. Мосвка: Логос. 2008. 368 с.

6. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання: монографія. Луганськ: СНУім. В.Даля. 2015. 482 с.

7. Управління фінансово-економічною безпекою: навч. посібник / О. А. Кириченко, С. М. Лаптєв, П. Я. Пригунов та ін.; В. С. Сідака. Київ: Дорадо-Друк, 2010. 412 с.

8. Фоміченко І. П., Баркова С. О. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України. *Економіка та управління підприємствами машинобудування галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 3. С. 57-66.

9. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. М.: Ось-89. 2003. 352 с.

10. Garayedagi J. System thinking: How to operate chaos and difficult processes The platform for architecture modeling business. 2020. p. 480.

11. Kasyanova N. V., Kasyanov A. V. Diagnosing economic security of an industrial enterprise. *Економіка промисловост*і. 2014. № 1. С. 136-144.

12. Menggang Li (2013). Research of industrial security theory, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, P. 15.

13. Polozova T., Cherkashina M., Shapoval O., Romanchik T., Alzoubi Laith Abdel Karim Mohammad. Assessment of risks in conditions of provision of security of economic activities of organizations (Оцінювання ризиків в умовах забезпечення безпеки господарської діяльності організацій). *Journal of security and sustainability issues*. 2019. № 8 (4). С. 705-714.

14. Raczkowski K., Schneider S. (2013). The economic security of business transactions, *Management in business*, Oxford: Chartridge Books Oxford.

Дутчак Р. Р.,
к.е.н., старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Державного університету економіки і технологій
Дутчак В. Ф.,
к.ю.н., асистент кафедри правового регулювання економіки,
Державного університету економіки і технологій

ЗАХИСТ ПРАВА НА ЛІКАРСЬКУ ТАЄМНИЦЮ В ДОКУМЕНТАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

На сучасному етапі розвитку національної економіки України все більшого значення набуває приватна медицина. Головною причиною появи та розвитку приватних підприємств в медичному секторі економіки стала системна криза державної політики в галузі охорони здоров'я. Проявом такої кризи в державних закладах охорони здоров'я є морально зношене обладнання, нехватка кваліфікованих кадрів, дефіцит медикаментів, низька якість медичних послуг, відсутній сервіс, бюрократія та інше. Відповідно, незадоволений попит на сучасні медичні послуги в Україні спричинив притік значних інвестицій саме в сектор економіки приватної медицини.

До приватних підприємств галузі охорони здоров'я належать лікарні широкого профілю та спеціалізовані лікарні короткочасного або тривалого перебування пацієнтів, санаторії, профілакторії, будинки для людей похилого віку з медичним обслуговуванням, психіатричні лікарні, установи для осіб з розумовими вадами, реабілітаційні центри, лепрозорії та інші установи охорони здоров'я. Ця галузь також включає медичні консультації та лікування в області загальної та спеціалізованої медицини як лікарями загального напряму, так і медичними спеціалістами та хірургами. До цієї галузі також відносять стоматологічні послуги загального та спеціалізованого характеру, а також послуги ортодонтів та інше [1].

Помітним викликом сучасного бізнес-середовища для безпеки підприємств приватної медицини стала проблема порушення права пацієнтів на лікарську таємницю. Небезпека для підприємств від цієї проблеми полягає у судових спорах між приватними медичними закладами та пацієнтами, рішення по яким можуть призводити до значних витрат на компенсацію матеріальної або моральної шкоди пацієнту, судових зборів, послуг адвокатів та в цілому завдати шкоди діловій репутації медичного закладу.

Порушення права пацієнта на лікарську таємницю вказує на недостатній рівень контролю якості медичних послуг в приватних медичних закладах. Невирішеною проблемою є неконтрольований доступ у внутрішній діяльності підприємства до інформації про лікарську таємницю, в тому числі яка міститься у медичних та бухгалтерських документах.

В науковій літературі проблему порушення права на лікарську таємницю досліджували провідні вчені: Бачинський В. Т. [2], Білецька Г. А. [3], Варцаба Л. М. [4], Ісмаілова У. Ш. [5], Чабан О. А. [6] та інші. Основними питаннями в дослідженні порушеної проблеми стали: лікарська таємниця у приватному та публічному праві; правові, медичні та деонтологічні аспекти лікарської таємниці; поняття, загальна характеристика й ознаки категорії лікарська таємниця в законодавстві України; медико-правове забезпечення лікарської таємниці в Україні; предмет, методологія, правова характеристика медичної (лікарської) таємниці; шляхи забезпечення реалізації права на лікарську таємницю медичними працівниками та інше.

Незважаючи на широкий інтерес науковців до специфіки окресленої проблеми, залишається невирішеною окрема часина цієї проблеми – порушення права на лікарську таємницю пацієнта в документах бухгалтерського обліку приватного медичного закладу.

Метою даної роботи є проведення системного дослідження проблеми порушення права на лікарську таємницю в документах бухгалтерського обліку приватного медичного закладу шляхом аналізу законодавства України про лікарську таємницю, визначення головних економічних загроз від порушення такого права, аналізу змісту реквізитів медичних та бухгалтерських документів,

встановлення кола суб’єктів потенційно здатних до розголошення лікарської таємниці та розробка практичних рекомендацій щодо створення гарантій захисту права на лікарську таємницю пацієнта.

Згідно із ч. 2 ст. 32 Конституції України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р., не допускається збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини [7].

Відповідно до ст. 39^{-1} Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 р. № 2801-XII (далі – Закон № 2801-XII), пацієнт має право на таємницю про стан свого здоров'я, факт звернення за медичною допомогою, діагноз, а також про відомості, одержані при його медичному обстеженні. Забороняється вимагати та надавати за місцем роботи або навчання інформацію про діагноз та методи лікування пацієнта [8].

Статтею 40 Закону № 2801-XII встановлено, що медичні працівники та інші особи, яким у зв'язку з виконанням професійних або службових обов'язків стало відомо про хворобу, медичне обстеження, огляд та їх результати, інтимну і сімейну сторони життя громадянина, не мають права розголошувати ці відомості, крім передбачених законодавчими актами випадків.

Згідно із ст. 286 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 р. № 435-IV, фізична особа має право на таємницю про стан свого здоров'я, факт звернення за медичною допомогою, діагноз, а також про відомості, одержані при її медичному обстеженні. Забороняється вимагати та подавати за місцем роботи або навчання інформацію про діагноз та методи лікування фізичної особи. Фізична особа зобов'язана утримуватися від поширення інформації, зазначеної у частині першій цієї статті, яка стала їй відома у зв'язку з виконанням службових обов'язків або з інших джерел [9].

Також в ч. 2 ст. 11 Закону України «Про інформацію» від 2.10.1992 р. № 2657-XII зазначено, що не допускається збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного

добробуту та захисту прав людини. До конфіденційної інформації про фізичну особу належать, зокрема, дані про її національність, освіту, сімейний стан, релігійні переконання, стан здоров'я, а також адреса, дата і місце народження [10].

Статтею 145 Кримінального кодексу України від 5.04.2001 р. № 2341-III передбачено, що умисне розголошення лікарської таємниці особою, якій вона стала відома у зв'язку з виконанням професійних чи службових обов'язків, якщо таке діяння спричинило тяжкі наслідки, - карається штрафом від однієї тисячі до чотирьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами на строк до двохсот сорока годин, або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років, або виправними роботами на строк до двох років [11].

Відповідно до вище наведених норм законодавства, основу лікарської таємниці пацієнта становлять відомості про: стан здоров'я, факт звернення за медичною допомогою, перебування на лікуванні, діагноз, хворобу, методи лікування, інтимну і сімейну сторони життя та інше.

Згідно із п. 1 Наказу Міністерства охорони здоров’я України «Про затвердження форм первинної облікової документації та Інструкцій щодо їх заповнення, що використовуються у закладах охорони здоров’я незалежно від форми власності та підпорядкування» від 14.02.2012р. № 110 [12], до основних форм первинної облікової документації приватного медичного закладу, які містять відомості про лікарську таємницю пацієнта, належать:

1) «Журнал обліку прийому хворих у стаціонар та відмов у госпіталізації (Форма №001/о)», – документ відображає: діагноз хворого, поставлений закладом, який направив хворого у стаціонар; заключний діагноз при виписці хворого із стаціонару; причина відмови та об’єктивний стан хворого; вжиті заходи тощо.

2) «Медична карта стаціонарного хворого (Форма № 003/о)», – форма містить відомості про: діагноз при госпіталізації; відділення при госпіталізації; діагноз заключний клінічний; медичні процедури та хірургічні операції; стан працездатності; спеціальні відмітки; скарги пацієнта; анамнез хвороби і життя;

об’єктивний стан хворого; план обстеження і медичного лікування; результати обстежень; епікриз; медичне лікування; лікувальні рекомендації та режим хворого; супутні захворювання тощо.

3) «Медична карта амбулаторного хворого (Форма № 025/о)», - включає наступні відомості про: групу крові; цукровий діабет; інфекційні захворювання; хірургічні втручання; алергологічний анамнез; заключні (уточнені) діагнози; рентгенологічне обстеження органів грудної клітки; огляд гінеколога та пальпація молочних залоз; цитологічне дослідження; мамографія; огляд хірурга (уролога): пальцеве обстеження прямої кишки; заключний діагноз тощо.

4) «Медична довідка (лікарський консультаційний висновок) (Форма № 086/о)», – довідка відображає: перенесені захворювання; об’єктивні дані і стан здоров’я хворого на дату обстеження; дані рентгенівського (флюорографічного) обстеження; дані лабораторних досліджень; дані інструментальних обстежень; лікарський висновок про професійну придатність та інше.

5) «Виписка із медичної карти амбулаторного (стаціонарного) хворого (Форма № 027/о)», – документ вказує на відомості про: повний діагноз (основне захворювання, супутні захворювання та ускладнення); короткий анамнез; діагностичні дослідження; перебіг хвороби; проведене лікування; стан при направленні; стан при виписці; лікувальні і трудові рекомендації тощо.

6) «Консультаційний висновок спеціаліста (Форма № 028/о)», - висновок містить відомості про: результати лабораторного дослідження; результати функціонального, рентгенологічного та інших спеціальних досліджень; висновок спеціаліста (встановлений діагноз) тощо.

7) «Журнал запису оперативних втручань у стаціонарі (Форма № 008/о)» – форма вказує про: діагноз до операції; вид анестезії; діагноз після операції; опис операції; опис препарату (видаленого органа, частини органа) тощо.

8) «Журнал запису висновків лікарсько-консультативної комісії (Форма № 035/о)» – журнал відображає: діагноз або привід для направлення хворого до лікарсько-консультативної комісії; висновок комісії (діагноз, направлення на

стаціонарне лікування, зміна роботи, число днів продовження листка непрацездатності тощо).

9) »Історія вагітності та пологів №___ (Форма № 096/о)», – документ відображає дані які описують анамнез: діабет; гіпертонія; серцеві захворювання; аутоімунні розлади; захворювання нирок; інфекції сечових шляхів; психіатричні захворювання; неврологічні захворювання; епілепсія; захворювання печінки; варикоз; флебіт; захворювання щитовидної залози; захворювання органів дихання (туберкульоз, астма); патологія молочних залоз; безпліддя; вроджені вади матки; гінекологічні операції; травми; захворювання в сім'ї; насильство в сім'ї; оперативні втручання тощо.

10) «Протокол патолого-анатомічного дослідження (Форма № 013/о)» – є документальним носієм відомостей про: клінічний діагноз у стаціонарі і дата його встановлення; патолого-анатомічний діагноз (основне захворювання, ускладнення, супутні захворювання); результати клінічно-лабораторних досліджень; причина смерті; клінічно-патолого-анатомічний епікриз; результати патолого-анатомічного дослідження; текст протоколу; результати гістологічного дослідження тощо.

Частиною 1 ст. 99 Кримінального процесуального кодексу України від 13.04.2012 р. № 4651-VI визначено, що документом є спеціально створений з метою збереження інформації матеріальний об'єкт, який містить зафіксовані за допомогою письмових знаків, звуку, зображення тощо відомості, які можуть бути використані як доказ факту чи обставин, що встановлюються під час кримінального провадження [13].

Основними працівниками, які мають доступ до відомостей про лікарську таємницю у медичних документах, на підприємствах приватної медицини є: лікарі, медичні сестри, санітари, акушери, фармацевти, лаборанти, психологи, фельдшери, реєстратори, адміністратори, архіваріуси та інші.

Зміст порушення права пацієнта на лікарську таємницю за участі попередньо наведених працівників полягає в умисному або халатному (безвідповідальному) розголошені ними лікарської таємниці, яка стала їм

відома у зв'язку з виконанням професійних чи службових обов'язків, що спричинило тяжкі наслідки для пацієнта. Вказаними наслідками можуть бути: порушення честі і гідності людини; завдання шкоди діловій репутації; душевні переживання; погіршення сімейних стосунків; розпад (розлучення) сім'ї; втрата роботи; погіршення стосунків з родичами і близькими; депресія; суїцид та інше.

Економічна небезпека від порушення права на лікарську таємницю пацієнта для приватних медичних закладів полягає в наступному:

– застосування до посадових осіб приватного медичного закладу дисциплінарної або кримінальної відповідальності;

– порушення судових процесів проти приватного медичного закладу, як юридичної особи;

– непродуктивні втрати фінансових ресурсів приватного медичного закладу на відшкодування моральної або матеріальної шкоди пацієнту, компенсація судових витрат і витрат на адвоката, згідно відповідних рішень суду;

– подача скарг на приватний медичний заклад від пацієнтів до Міністерства охорони здоров'я України, що може призвести до непланових перевірок, призупинення ліцензій та інше;

– дискримінація ділової репутації приватного медичного закладу, яка в майбутньому може вплинути на зменшення кількості клієнтів (пацієнтів), а відповідно зменшення доходу (упущена економічна вигода) та погіршення фінансового стану (збитки).

З метою захисту приватного медичного закладу від ризику розголошення його медичними працівниками лікарської таємниці пацієнтів, ним традиційно вживаються наступні заходи:

– укладання трудового контракту з медичним персоналом, в якому наводиться обов'язок працівника нерозголошувати лікарську таємницю;

– підписання медичним персоналом посадових інструкцій, в обов'язках яких є норма про нерозголошення лікарської таємниці;

– включення до правил внутрішнього трудового розпорядку заборони на розголошення лікарської таємниці;

– систематичні інструктажі та семінари з медичного права, в тому числі про право пацієнта на лікарську таємницю.

Наведені заходи безпеки лікарської таємниці призначені тільки для медичного персоналу, який має безпосередній доступ до основних форм медичних документів з лікарською таємницею пацієнта.

Проте, відомості про лікарську таємницю пацієнта можуть міститися і в інших (не медичних) формах документів приватного медичного закладу, а доступ до таких документів мають працівники інших структурних підрозділів закладу (не медичних).

До відомостей про лікарську таємницю пацієнта, які фіксуються за межами основних форм медичних документів, також належать дані про: факт звернення пацієнта до медичного закладу; перебування пацієнта в медичному закладі; назву медичного закладу до якого звернувся пацієнт; вид медичних послуг, які отримав пацієнт; розмір оплати пацієнта за отримані медичні послуги; лікаря і його медичну спеціалізацію тощо. Відповідно, така інформація є частиною характеристик господарських операцій приватного медичного закладу і знаходиться в документах бухгалтерського обліку.

Згідно із абз. 11 ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV [14] та абз. 1 п. 2.1 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку від 24.05.1995р. № 88 (далі - Положення №88) [15], первинний документ – це документ, який містить відомості про господарську операцію.

В абзаці 2 п. 2.1 Положення № 88 зазначено, що господарські операції – це факти підприємницької та іншої діяльності, що впливають на стан майна, капіталу, зобов'язань і фінансових результатів. Це означає, що факт підприємницької діяльності приватного медичного закладу представляє медичну послугу надану на замовлення пацієнту.

Пунктом 2.4 Положення № 88 вказано, що первинні документи повинні мати такі обов'язкові реквізити: найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), дата складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції. Відповідно, головним реквізитом первинного бухгалтерського документа який містить відомості про лікарську таємницю є зміст та обсяг господарської операції.

Основними типовими формами первинних бухгалтерських документів в приватних медичних закладах, які містять відомості про лікарську таємницю, є:

«Акт приймання-передачі наданих медичних послуг» - документ, який містить дані про замовника (прізвище, ім’я та по-батькові пацієнта), вид медичної послуги, назву медичного закладу, вартість отриманої медичної послуги, тривалість лікування та інше;

«Накладна» – документ дозволяє відстежити дані про отримувача (прізвище, ім’я та по-батькові пацієнта), номенклатуру та ціну придбаних товарів медичного призначення;

«Прибутковий касовий ордер» – документ показує дані про платника (прізвище, ім’я та по-батькові пацієнта), суму платежу, підставу (рахунок-фактуру), назву медичного закладу та інше;

«Платіжне доручення» – документ відображає дані про платника (прізвище, ім’я та по-батькові пацієнта), одержувача (назва медичного закладу), суму платежу, призначення платежу (за медичні послуги, згідно рахунку-фактури) та інше;

«Виписка банку» – даний документ дозволяє отримати інформацію про платника (прізвище, ім’я та по-батькові пацієнта), оплачену суму, дату платежу, призначення платежу (за медичні послуги, згідно рахунку-фактури) та інше;

«Акт звірки взаємних розрахунків» - документ демонструє дані про контрагента (прізвище, ім’я та по-батькові пацієнта), назву медичного закладу,

перелік отриманих послуг і кількість здійснених оплат, сальдо кінцеве (заборгованість, переплата або їх відсутність) та інше.

В приватних медичних закладах доступ до вище наведених бухгалтерських документів мають працівники відділу бухгалтерського обліку: касири, бухгалтери різних категорій, головний бухгалтер. Такий доступ обумовлено професійними посадовими обов'язками працівників.

Проте, в традиційних внутрішніх документах з організації бухгалтерського обліку приватного медичного закладу відсутні жодні обмеження щодо заборони на розголошення інформації про лікарську таємницю пацієнтів.

Враховуючи потенційну небезпеку від розголошення лікарської таємниці пацієнтів та відсутність запобіжних заходів для працівників бухгалтерської служби приватних медичних закладів, доцільно розробити і впровадити наступні рекомендації:

1) в наказі про облікову політику приватного медичного закладу чітко прописати перелік бухгалтерських документів, які містять інформацію про лікарську таємницю пацієнта, та обмежити їх доступ для працівників та інших осіб. Дозволити доступ до вказаних документів тільки з дозволу вищого керівництва приватного медичного закладу;

2) визначити перелік працівників бухгалтерської служби приватного медичного закладу, професійні обов'язки яких передбачають роботу з документами, що містять інформацію про лікарську таємницю пацієнта, та укласти з ними договір про нерозголошення лікарської таємниці;

3) в інформаційній системі бухгалтерського обліку приватного медичного закладу обмежити права доступу до електронних документів та регістрів обліку, що містять інформацію про лікарську таємницю пацієнта;

4) залучати працівників бухгалтерської служби приватного медичного закладу до інструктажів та семінарів з медичного права в частині лікарської таємниці пацієнта;

5) заборонити надання інформації про лікарську таємницю пацієнта, яка міститься в бухгалтерських документах, в якості відповіді на запити фізичних і

юридичних осіб, правоохоронних органів, адвокатів та інше. Відповідь на подібні запити повинна надаватися тільки з дозволу пацієнта або вищого керівництва у випадку, коли така обов'язковість передбачена законодавством України.

Таким чином, збереження лікарської таємниці пацієнта є невід'ємною складовою економічної безпеки приватного медичного закладу в сучасному бізнес-середовищі. Запропоновані заходи безпеки в роботі з бухгалтерськими документами дозволять гарантувати право на лікарську таємницю пацієнта та не допустити безконтрольного витоку конфіденційної інформації з приватного медичного закладу. Відповідно, практичним результатом впровадження розроблених рекомендацій є уникнення конфліктних ситуацій (в т. ч. судових спорів) з пацієнтами, збереження ділової репутації закладу та недопущення втрат його фінансових ресурсів.

Перелік джерел посилання

1. Методологічні основи та пояснення до позицій Класифікації видів економічної діяльності: Наказ Держкомстату від 23.12.2011р. № 396 / Державна служба статистики України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0396832-11#Text (дата звернення: 31.10.2020).

2. Бачинський В. Т., Ванчуляк О. Я., Юрнюк С. В., Сивокоровська А.- В. С., Андрійчук А. О. Поняття та медико-правові аспекти забезпечення лікарської таємниці. *Клінічна та експериментальна патологія*. 2015. Т. 14, № 3. С. 207-209.

3. Білецька Г. А., Ковальова Я. О. Лікарська таємниця: правові, медичні та деонтологічні аспекти. *Теорія і практика правознавства.* 2014. Вип. 2. С. 1-13.

4. Варцаба Л. М. Медична (лікарська) таємниця: предмет, методологія, правова характеристика та шляхи забезпечення реалізації медичними працівниками. *Проблеми військової охорони здоров'я.* 2017. Вип. 49(2). С. 332-337.

5. Ісмаілова У. Ш. Поняття, загальна характеристика й ознаки категорії «лікарська таємниця» в законодавстві України. *Право і суспільство*. 2016. № 4. С. 35-40.

6. Чабан О. А. Лікарська таємниця у приватному та публічному праві. *Часопис Київського університету права.* 2014. № 1. С. 215-219.

7. Конституції України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text (дата звернення: 31.10.2020).

8. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закону України від 19.11.1992 р. № 2801-XII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/2801-12#Text(дата звернення: 31.10.2020).

9. Цивільного кодексу України № 435-IV від 16.01.2003 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15 (дата звернення: 31.10.2020).

10. Про інформацію: Закон України від 2.10.1992 р. № 2657-XII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/2657-12#Text (дата звернення: 31.10.2020).

11. Кримінального кодексу України № 2341-III від 5.04.2001 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text (дата звернення: 31.10.2020).

12. Про затвердження форм первинної облікової документації та Інструкцій щодо їх заповнення, що використовуються у закладах охорони здоров’я незалежно від форми власності та підпорядкування: Наказ Міністерства охорони здоров’я України від 14.02.2012р. № 110 / Міністерства охорони здоров’я України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0661-12#Text (дата звернення: 31.10.2020).

13. Кримінальний процесуальний кодекс України № 4651-VI від 13.04.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17#Text (дата звернення: 31.10.2020).

14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text (дата звернення: 31.10.2020).

15. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88 / Міністерства фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ z0168-95#Text (дата звернення: 31.10.2020).

Кирій В. В.,
к.е.н.,доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Мірошниченко Д. Д.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ НА ВИСОКОКОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ

Багато глобальних ринків в реаліях висококонкурентної боротьби і суперечливого динамізму є інтересними не тільки, завдяки своїм масштабам, специфіці та проблемам розвитку, а завдяки соціальній спрямованості і значенням для забезпечення не тільки національної, а й світової безпеки, не зважаючи на їх ролі в формуванні майбутнього на глобальній карті виробництва і споживання. Такі ринки, без сумніву, характеризуються високим рівнем рентабельності та прибутковості, потенціалом освіти і підтримки кластерних утворень на стику національних кордонів, інтересів і амбіцій. Дослідження цих ринків є основою для визначення можливостей подальшого розгалуження досвіду діяльності, методів забезпечення безпеки, інструментів та механізмів виживання.

Багато напрямів економічної діяльності згадуються в науковій та публіцистичній літературі як «конкурентні», «висококонкурентні», «такі, що швидко розвиваються» та інші ринки. Насамперед таким ознаками наділяються ринки, що мають де-які спільні риси, що стосуються параметрів розвитку, використання новітніх досягнень науки, застосування цифрових технологій та інше. Якщо перейти до безпосереднього аналізу, то очевидними стануть наступні їх інституціональні характеристики:

– глобальна стандартизація виробництва і дистрибуції (GMP, GLP, GDP);

– зростання ролі міждержавного регулювання ринку;

– збільшення витрат на створення, виробництво і впровадження товарів та послуг на ринок та протилежна тенденція зниження вартості входження на ринок;

– дефіцит інновацій;

– збільшення асортименту продукції та диверсифікація продуктових портфелів компаній;

– переважний перехід від орієнтації на виробництво оригінальних продуктів;

– переорієнтація ринку продавця на ринок покупця.

Останні три ознаки характеризують безпосередньо вже економічні особливості висококонкурентного ринку. Більш детальна характеристика та ознаки сучасного висококонкурентного ринку представлена на рис. 1.



Рисунок 1 – Основні ознаки висококонкурентного ринку

Джерело: запропоновано авторами

Необхідно зазначити, що більшість ринків B2C є висококонкурентними, з надлишком продукції, пропозиція вища за попит, а перевантаженість таких ринків становить додаткові загрози для безпеки діяльності виробників.

Існує п'ять форм, що відображають перевантаженість ринку та по-різному впливають на безпеку підприємств:

– продуктова перевантаженість, що утворюється в разі надлишку продуктів і послуг;

– функціональна перевантаженість – надлишок товарних функцій;

– рекламна перевантаженість, така, що з'являється при надмірному переліку рекламних повідомлень;

– інформаційна перевантаженість проявляється надмірною кількістю інформаційних елементів, що припадають на одиницю рекламного повідомлення;

– перевантаженість засобами, що характеризується надлишком конкуруючих медіаканалів.

В результаті конкурентної боротьби серед великої кількості різноманітних товарів, послуг, інформації, підприємства почали боротися з перевантаженістю і тим самим створили найбільшу перевантаженість ринку. Все це призвело до того, що намагаючись загасити полум'я, вони підлили ще більше бензину в нього. Сьогодні на ринку перед споживачем стоїть вибір товарів з 40 тис. найменувань. Кожен продукт або послуга мають свої характеристики і володіє власними функціями. Їх збільшення сприяє розвитку продуктів в майбутньому, додаючи ще більшу кількість продуктів на ринку. Кількість рекламних повідомлень щодня збільшується і на сьогодні становить приблизно 3000 на добу, тоді як при відкритті закону Мура ця цифра сягала 1500 в день.

Мозок людини знайшов спосіб боротьби з перевантаженістю – її блокування: відкладаються найбільш цікаві та корисні елементи в пам'яті. Після того, як осередок пам'яті наповнюється, нова інформація ігнорується. Це сильно відбилося на принципі конкуренції серед підприємств. Єдиним виходом успіху на ринку став конкурентний бар'єр. Найбільш дотичним в цьому сенсі є

визначення ринкового бар’єра, надане Анною Дуцькою «ринковий бар’єр – це механізм обмеження конкуренції на певному ринку, що складається з сукупності об’єктивних та суб’єктивних факторів та має своїм результатом недопущення появи на ринку потенційних учасників конкурентних відносин шляхом встановлення перешкод на вхід та вихід з ринку» [1]. Так, якщо розглядати глобальні бар’єри, в період розвитку промисловості основною перевагою була наявність виробничих засобів та запасів. Після того, як промислове виробництво з'явилося в більшості компаній, місце бар'єру зайняли заводи, які могли лідирувати, розширюючи своє виробництво, набираючи добре навчених людей і збільшуючи ефективність конвеєрів. В даний час, основною конкурентною перевагою стають наявність інновацій у розвитку підприємства та постійне збільшення їх кількості. Прискорюючи інноваційні дослідження та оновлюючи сучасні компоненти створюються умови, коли вчорашні патенти втрачають наявну цінність. Відповідно в області застосування і пошуку бар'єрів утворилася велика тріщина, що виключає можливість процвітання бізнесу. І це є вагомою причиною зростання кількості патентів у світі, що висвітлює також і розвиток впровадження інновацій у виробництво. На рис. 2 зображено динаміку світових показників інтелектуальної власності.

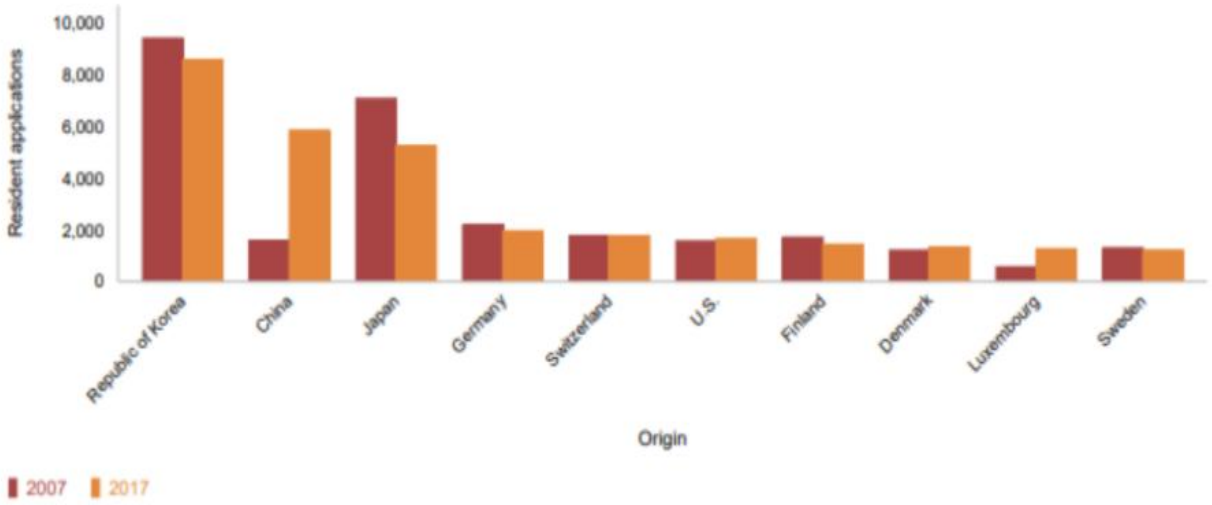


Рисунок 2 – Кількість патентних заявок резидентів на мільярд доларів США ВВП для 10 провідних країн походження, 2007 і 2017 рр.

Джерело: Світові показники інтелектуальної власності 2018 [2]

Підтвердженням впливу інновацій на ринках високої конкуренції є результати оцінок експертів таких ринків – 63% фахівців вважають, що нові технології здатні збільшити якість харчової продукції. Фармацевтичний ринок базується на провідних дослідженнях, а його оновлення відбувається майже не щороку [3, 4].

Ще один вагома ознака висококонкурентного ринку – перевантаженість рекламою. На сьогодні змінюється буденне сприйняття реклами, що було значною потужною силою просунення продуктів компаній. Через те, що засоби масової інформації поділяються на безліч дрібних медіаканалів, намагаючись отримати більшу аудиторію, витрати на рекламу постійно збільшуються і вимагають великих вкладень. Однак, незважаючи на те, що реклама збільшилася за останні роки на 75 %, її питома вага під час прийняття окремого рішення зменшується, люди все менше і менше уваги звертають на пропонований товар, послуги і що міститься в них. Споживачі перевантажені медіа рекламою і перестали вірити рекламної інформації. І тут виокремлюється наступний елемент – інформаційна перевантаженість споживачів та покупців. Найкращий спосіб реклами на сьогоднішній день – особиста реклама, люди стали прислухатися до слів друзів, знайомих, родичів, так зване «сарафанне радіо». Саме тому на такому конкурентному ринку як ринок їжі, побутових засобів, косметик тощо з’явилися бренди, які сповідають мережевий маркетинг.

Висококонкурентний ринок вимагає створення чогось радикально нового, а не поліпшення та адаптацію існуючого. Нові переваги компаній з'являються через створення значних оновлень, внесення радикальних нововведень. Новий продукт або введені нововведення дозволять отримати іншу ринкову нішу і отримувати високий дохід протягом де-якого часу. Створення чогось нового, незвичного вимагає значних витрат, однак це того варто. Повторюючи щось за тим, що роблять інші, неможливо добитися лідерства. Отже, потрібно розробляти і запроваджувати нові інновації, залучаючи для цього здатних цікавих людей, продумувати кожну тонкість реклами і тільки після ретельного і наполегливої праці можна буде розраховувати на лідерські позиції.

Безпека функціонування на висококонкурентному ринку формується на основі його аналізу. Конкурентний аналіз, або аналіз конкурентів це всебічне вивчення конкурентів, що охоплює бізнес-показники, аналіз продукту і, що найважливіше, оцінку їх маркетингу. Він складається з кількох основних кроків (рис. 3).

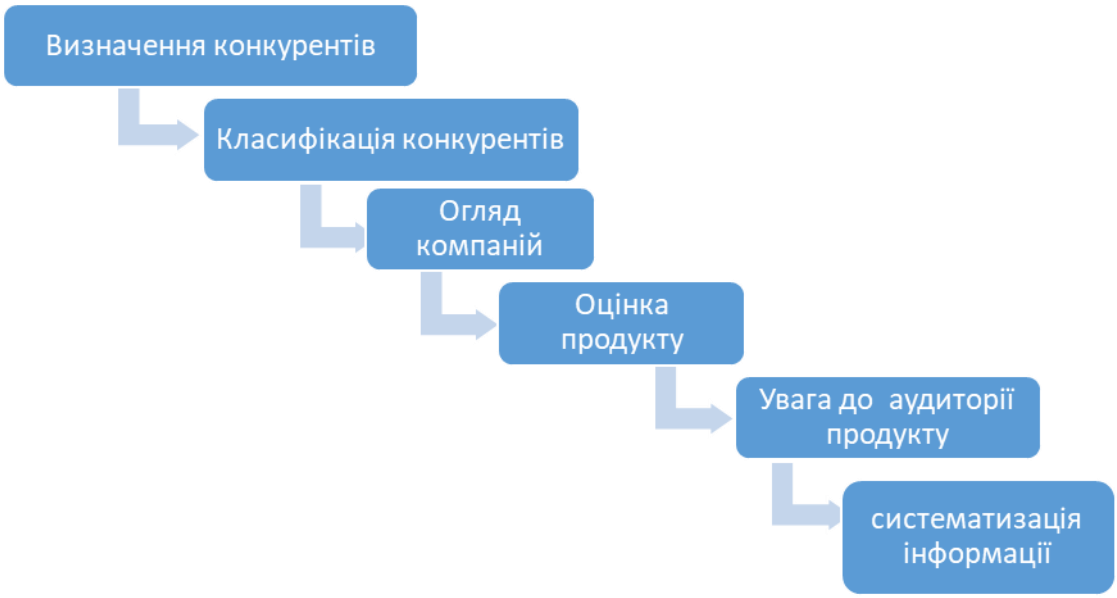


Рисунок 3 – Етапи конкурентного аналізу

Джерело: складено авторами

Існує безліч методів аналізу конкурентів для оцінки їх переваги. Розглянемо найбільш поширені методи, що стосуються менеджменту безпеки діяльності.

SWOT-аналіз. Даний аналіз найбільшою мірою відомий серед інших методів. За допомогою SWOT-аналіз у організації з'являється можливість розробити свою стратегію поведінки, врахувати переваги та недоліки, загрози і можливості, а також сильні і слабкі сторони.

PEST-аналіз. Даний аналіз допомагає розкрити економічні, політичні, соціальні та технологічні фактори зовнішнього середовища, які можуть якось вплинути на функціонування та безпеку діяльності організації. За підсумком

аналізу складається матриця, в якій видно ступінь впливу будь-якого фактору на організацію.

Конкурентна модель по М. Портеру. Проаналізувавши конкурентне середовище і визначивши конкурентне становище організації, можна зробити висновок, чи зможе організація конкурувати в подальшому. Модель п'яти сил М. Портера і аналіз витрат конкурентів будуть корисні для проведення аналізу.

Модель п'яти сил сприяє проведенню, на основі визначення інтенсивності конкуренції, структурного аналізу, а також дає можливість своєчасно досліджувати загрози проникнення на ринок конкурентів, які потенційно можуть погіршити становище на ринку організації. Надає можливість досліджувати і визначити владу покупців, владу постачальників, запобігти загрозам з боку замінників товару або послуги [6]. Такий аналіз уможливлює ранжування особливо небезпечних груп впливу.

Для того, щоб організація мала високі позиції, необхідна стратегія охоплення ринку. У цьому підприємству допоможе сегментація ринку. Метою сегментації ринку є прагнення максимального проникнення підприємства на такі сегменти ринку, де у неї є перевага, щоб направити в ці сегменти свої основні маркетингові зусилля [6].

Після того, як підприємство визначилося з вибором цільового ринку, виробляється маркетингова стратегія, націлена на даний сегмент. Проробивши аналіз споживачів, можна виявити переваги, смаки споживачів, їх вимоги і ставлення до продукції організації. Після цього аналізу можна зробити висновок, яка маркетингова стратегія буде доцільною, можливо, які загрози в такому випадку можуть з’явитися для цінової політики, як оптимізувати канали збуту та поліпшити рекламну компанію.

Успіх організації на висококонкурентному ринку не тільки в удосконаленні продукції, але і в правильному просуванні товару [7]. Ринок товарів з високою оборотністю динамічний, відрізняється високою конкуренцією і мінливістю. Для ефективного розвитку, корекції обсягів виробництва і оперативності реагування необхідно бути в курсі всіх коливань і

змін. Традиційні «ручні» системи обліку і стандартні взаємини між виробником і дистриб'ютором реалізувати якісну систему взаємодії не здатні. Необхідний точний контроль в режимі реального часу і максимальна автоматизація моніторингу фінансово-економічної безпеки. Тільки такий підхід гарантує оптимізацію витрат, стабільне зростання продажів і забезпечить охоплення гідної частки ринку. Обсяг даних в сфері роздрібної торгівлі неймовірно великий: угоди, ланцюжки поставок, поведінка покупців, тенденції, продажи по різних каналах і глобальне охоплення та ін. Для правильного аналізу всіх цих даних необхідні масштабованість, зручність і доступність відповідних інструментів, а також постійне підключення до джерел інформації.

Перелік джерел посилання

1. Дуцька А. С. Ринкові бар'єри та їх вплив на розвиток конкурентних відносин. *Актуальні проблеми економіки,* 2016. №4(178). С. 17-22.

2. World Intellectual Property Indicators 2018 URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2018.pdf (дата звернення: 15.10.2020).

3. Доверяй, но проверяй: Новые вызовы и возможности на продовольственном рынке URL: https://www.pwc.ru/ru/publications/food-trust-survey-2017-rus.pdf (дата звернення: 30.10.2020).

4. The Global Innovation Environment *GE Global Innovation Barometer*. 2012. 32 p. URL: http://www.files.gereports.com/wpcontent/uploads/2012/01/GIB-results.pdf.

5. Бренд на высококонкурентном рынке URL: https://zg-brand.ru/branding/brend_na_vysokokonkurentnom_rynke/

6. Як зробити конкурентний аналіз компанії та оцінити своє місце на ринку URL: https://bakertilly.ua/news/id47643.

7. Гордуновський О. М. Особливості формування вітчизняного ринку споживчих товарів Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2568.

Колісник О. В.,
к.е.н, доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Буркан Є. А.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання вимагають зростання ролі ефективного управління фінансовою та економічною діяльністю підприємства. Така ситуація зумовлена тим, що фінансово-економічна діяльність формує фінансове забезпечення операційної і інвестиційної діяльності підприємства, впровадження інновацій, підвищення конкурентоспроможності продукції та забезпечення стійкого розвитку підприємства.

На практичному рівні проблема управління фінансово-економічною безпекою підприємства, методи та алгоритми її забезпечення були найбільш повно розкриті в роботах таких вчених як В. І. Франчук [1], В. С. Пономаренко [2], Л. В. Гнилицька [3], М. П. Лазаренко [4], О. В. Нусінова [5], О. М. Підхомний [6], Л. Г. Шемаєва [7] та інші. Проте, економісти й досі не дійшли згоди щодо найбільш точного та найбільш повного формулювання поняття управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Незважаючи на важливість наукових досліджень в них не знайшли відображення деякі теоретичні та методичні питання, пов'язані зі стратегією забезпечення фінансово-економічної безпеки, проблеми комплексного аналізу системи економічної безпеки, а також проблеми практичної реалізації заходів щодо захисту підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Метою дослідження є розкриття економічного змісту управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

Фінансово-економічна безпека підприємства розглядається як такий стан використання ресурсів, який забезпечує захищеність його економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах на основі використання фінансового потенціалу [1, 2]. У цьому визначенні слід особливо зазначити три моменти: фінансово-економічна безпека розглядається як різновид економічної безпеки з акцентом на фінансові відносини підприємства; стан захищеності носить динамічний характер; загрози мають внутрішнє та зовнішнє походження; система фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає використання стратегії економічної безпеки та фінансового потенціалу підприємства.

Розуміння фінансово-економічної безпеки не буде цілісним без усвідомлення її основних функціональних задач, які наведено на рис. 1 [3].

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворювальних елементів і загальної схеми організації економічної безпеки, в якій виділяють фінансово-економічну безпеку як елемент та основний фактор формування безпеки життєдіяльності підприємства.

У систематизації елементів системи фінансово-економічної безпеки можна виокремити наступні ознаки: загрози (їх види), об’єкти і суб’єкти безпеки – джерела, методи й засоби захисту від них.

Відомо, що фінансово-економічна діяльність підприємства здійснюється з урахуванням умов зовнішнього середовища, якому притаманне зростання рівня динамічності і невизначеності, що викликані трансформаційними, інтеграційними та глобалістичними процесами.

Можна стверджувати, що зростання рівня невизначеності насамперед, товарних ринках, скороченням тривалості життєвого циклу продукції,

інфляційними процесами, нестабільністю податкового законодавства, відсутністю розвинутого сектора доступного банківського кредитування, зниженням ділової активності фондового ринку та реструктуризацією власності стратегічно-важливих галузей національної економіки тощо [4].

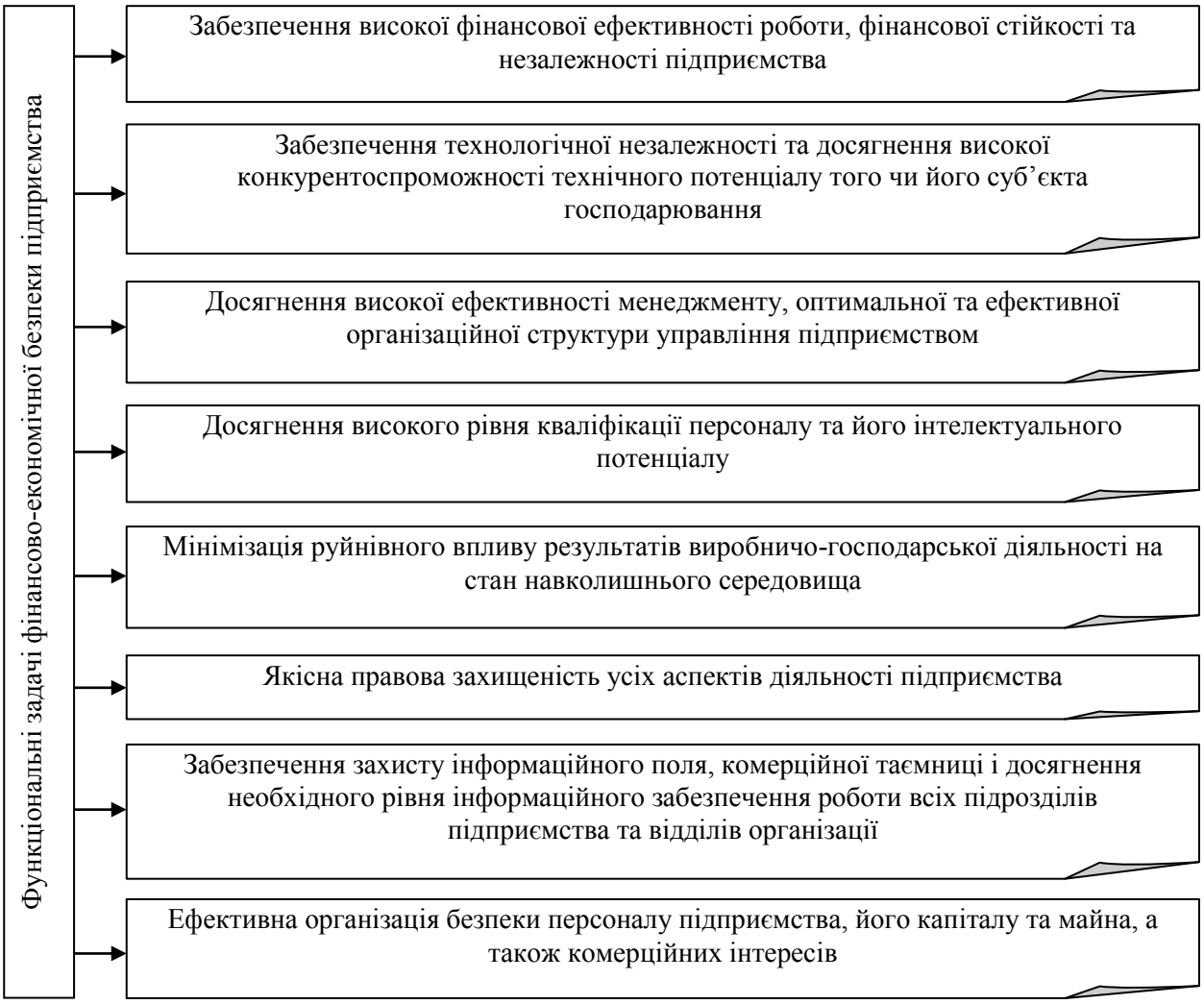


Рисунок 1 – Функціональні задачі фінансово-економічної безпеки підприємства

Джерело: складено авторами

Негативним залишається наявність великої кількості загроз, що вимагає розробки та реалізації заходів для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, які, в свою чергу, забезпечать діагностику зовнішніх і внутрішніх загроз, оцінку наслідків їх впливу на фінансово-економічну діяльність

підприємства та формування комплексу превентивних заходів, що дозволяють підвищити адаптацію підприємства до негативних впливів зовнішнього середовища [7].

До внутрішніх загроз фінансово-економічної безпеки підприємництва слід віднести: протиправні чи інші негативні дії персоналу, що загрожують функціонуванню підприємництва; порушення встановленого режиму захисту інформації з обмеженим доступом для сторонніх осіб; порушення порядку використання технічних засобів; інші порушення правил режиму безпеки, діловодства тощо, які створюють передумови для реалізації протиправних цілей злочинних елементів чи інших зацікавлених фігурантів; низький рівень кадрового, організаційного, інформаційного забезпечення управління потенціалом підприємства у контексті внутрішніх, так і зовнішніх загроз.

До зовнішніх загроз у сфері підприємницької діяльності можна віднести: роботу спеціальних служб іноземних держав щодо здобуття інформації про економічні процеси у сфері підприємництва з метою здійснення антиконкурентних заходів; роботу служб безпеки суб'єктів підприємницької діяльності, як вітчизняних так і зарубіжних, з метою подавлення конкурентів, заволодіння ринками збуту чи майном конкурентів; протиправну діяльність організованих злочинних формувань та окремих осіб з метою заволодіння майном суб'єктів підприємницької діяльності.

Науковці О. М. Губарик і І. К. Перехрест зазначають, що мета управління фінансово-економічною безпекою підприємства спрямована на вирішення трьох загальних задач [8]:

– установлення системи головних фінансових інтересів, що вимагають захисту в процесі фінансового розвитку підприємства;

– визначення та прогнозування внутрішніх та зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства;

– забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовим інтересам підприємства.

Управління фінансово-економічної безпекою підприємства становить систему методів і принципів розробки й реалізації управлінських рішень, спрямованих на захист пріоритетних переважно фінансових інтересів підприємства [8].

Автори Ю. О. Русіна та К. О. Уланова наголошують, що головною метою управління фінансово-економічною безпекою підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку і зростання в майбутньому [9]. Автори узагальнили складові системи управління фінансово-економічною підприємства, до яких відносять: мету, об’єкт, предмет, суб’єкти, завдання.

Під управлінням системою фінансово-економічної безпеки розглядають відносини фінансової безпеки, реалізовані за допомогою організаційної структури та функцій управління, нормативно-правового й організаційно-економічного забезпечення, процесів реагування на погрози та наявність моделі прийняття рішення залежно від ситуації [9-12].

Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки містить: оцінку загроз економічній безпеці, що мають політико-правовий характер; оцінку поточного рівня забезпечення фінансової безпеки; оцінку ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій; планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки і розробку рекомендацій стосовно його реалізації; бюджетне планування практичної реалізації пропонованого комплексу заходів; планування корпоративних ресурсів; оперативну реалізацію запланованих дій у процесі здійснення суб’єктом господарювання фінансово-господарської діяльності [7].

Формування адекватної та ефективної стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає проведення аналізу наступних

теоретико-методологічних та функціонально-організаційних питань, які можна поділити за такими напрямами:

– структура моделі стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– характеристика основних факторів, що визначають параметри стратегії;

– основні кількісні показники, що використовуються в стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;

– використання комплексних методів аналізу в процесі аналізу стратегії забезпечення [6, 7].

Таким чином, формування системи фінансово-економічної безпеки передбачає: визначення об'єктів та суб'єктів фінансово-економічної безпеки; ідентифікація загроз та ризиків у діяльності підприємства; використання потенціалу підприємства для забезпечення стратегії безпеки; виконання завдань забезпечення функціонування системи фінансово-економічної безпеки на основі відповідних компетенцій безпеки підприємства та персоналу, інтелектуального капіталу та системи управління знаннями про безпеку.

Перелік джерел посилання

1. Франчук В. І., Герасименко Л. В., Гончарова В. О., Живко З. Б., Кіржецький Ю. І. Економічна безпека: навч. посіб. Ред.: В.І Франчук; МВС України, Львів. держ. ун-т внутр. справ. Львів: Друк, 2010. 243 с.

2. Пономаренко В. С., Кавун С. В. Концептуальні основи економічної безпеки: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. 256 с.

3. Гнилицкая Л. В., Захаров А. И., Прыгунов П. Я. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: монография. Київ: Дорадо-Друк, 2011. 290 с.

4. Лазаренко М. П., Ніколаєнко К. М. Фінансова безпека підприємства та її управління. URL: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57970.doc.htm

5. Нусінова О. В. Оцінка фінансової безпеки підприємств: монографія. Кривий Ріг: Діоніс, 2011. 189 с.

6. Підхомний О. М., Микитюк Н. О., Вознюк І. П. Типологія загроз фінансовій безпеці підприємницької діяльності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2007. № 605. С. 119-123.

7. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища. Київ: НІПМБ, 2009. 357 с.

8. Губарик О. М., Перехрест І. К. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства в умовах кризи. *Молодий вчений.* 2017. № 1. С. 572-575.

9. Русіна Ю. О., Уланова К. О. Удосконалення управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 14. С. 140-143.

10. Селієвська Є. Р., Тарасенко І. О. Формування механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2018. № 1(2). С. 76-80.

11. Доценко І. О., Мельничук О. П. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* 2018. № 3. С. 79-84.

12. Северина С. В., Власенко А. М. Сутність системи управління фінансово-економічною безпекою та її складові. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 139-143.

Мурзабулатова О.В.,
к.е.н, доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Бабаєв Рахман,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання значення інформації зростає як з точки зору державної таємниці, так і в комерційному сенсі. Інформація на сьогодні є одним з ключових факторів ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Будь-яке підприємство в процесі функціонування, незалежно від форми власності, виду діяльності, масштабів виробництва та величини активів, знаходиться постійно під впливом різних ризиків, які здатні повільно або миттєво знищити фінансові та матеріальні ресурси, прибутки перетворити на збитки, зробити інвестиційний проект збитковим та привести підприємство до банкрутства. За таких обставин удосконалення організаційно-економічних засад інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства набуває особливої актуальності.

Теоретичні та методичні основи інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства розглядалися у роботах багатьох науковців, серед яких: О. І. Аврамченко [1], А. Л. Баланда [2], О. С. Воронко [3], Л. В. Гнилицька [4], І В. Горячківська [5], Т. М. Іванюта, А.О. Заїчковський [6], О. А. Кириченко, С. М. Лаптєв, П. Я. Пригунов, О. І. Захаров [7], Л. О. Комарова [8], В. В. Крутов [9], Т. В. Полозова, Л. А. Борисовська [10], І. В. Садчикова, В. С. Садчиков [11], Х. Я. Яремик, М. І. Яремик [12] та інші.

Метою дослідження є визначення організаційно-економічних засад інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства.

На думку Л. О. Комарової інформаційно-аналітична діяльність – це «процес створення нового інформаційного продукту на підставі аналізу змісту всієї доступної інформації, інтегрування знань про предметну галузь і знань, отриманих із інформаційних джерел, узагальнення знань в інтересах прийняття управлінських рішень і синтезу вихідного аналітичного документа» [8]. В межах моделі інформаційних загроз стану інформаційно-аналітичного забезпечення, запропонованої автором, визначено джерела і канали реалізації загроз (інформаційні технології, інформаційні ресурси, свідомість людини), характер їх прояву та заходи із захисту від загроз [8].

Науковець І. В. Горячківська пропонує під інформаційно-аналітичним забезпеченням економічної безпеки суб'єкта господарювання розуміти «сукупність дій, направлених на пошук, збір та упорядкування інформації, що стосується загроз нормальній діяльності господарюючого суб'єкта і ризиків у його роботі, та механізмів її обробки, оцінки, перевірки з метою отримання повних, об'єктивних і достовірних даних для прийняття раціональних управлінських рішень щодо напрямів ефективного забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності» [5]. Можна вважати такий підхід до визначення сутності інформаційно-аналітичної роботи найбільш комплексним.

Автор А. Л. Баланда розуміє під інформаційною складовою економічної безпеки суб'єкта господарювання насамперед ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки [2].

Зі зростанням конкурентної боротьби на внутрішньому ринку та на міжнародній арені, на цю проблему почали звертати увагу деякі українські підприємці, але мало хто з них може визначити тип необхідної для підприємства інформації, кваліфіковано організувати її пошук, уникнути ризику дезінформації, уміло використати отриману інформацію при прийнятті рішень та для організації поточного контролю фінансово-господарської діяльності [7].

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок про необхідність створення на підприємстві такого структурного підрозділу, на який будуть покладені функції інформаційного центра із завданнями збирання, обробки та аналізу інформації, яка буде забезпечувати прийняття керівництвом важливих управлінських рішень. На сучасному підприємстві таким підрозділом може бути інформаційно-аналітичний відділ (центр, служба).

Необхідність існування цієї структури викликана наступними факторами:

– правова незахищеність підприємницьких структур та відсутність закону про комерційну таємницю;

– відсутність централізованих інформаційно-довідкових систем типу зарубіжних кредитних бюро;

– активну участь кримінальних елементів у бізнесі та їх величезний тиск на комерційні підприємства;

– значний рівень корумпованості чиновницького апарату і державних правоохоронних органів;

– використання в конкурентній боротьбі агресивних форм і методів протиборства;

– низька компетентність більшості підприємців в питаннях безпеки;

– здійснення ними без належного вивчення ринку, партнерів і клієнтів вельми ризикованих угод;

– обман держави переважною більшістю підприємців із-за недосконалих механізмів податкової політики;

– розмах промислового шпигунства.

У задачі інформаційно-аналітичного підрозділу служби безпеки підприємства входять:

– збір, обробка, аналіз, видача та прогнозування інформації про ринки;

– вивчення конкурентів, їх намірів і методів конкурентної боротьби;

– вивчення криміногенної ситуації в регіоні, місті, районі;

– вивчення партнерів, клієнтів, їх платоспроможності та кредитоспроможності;

– виявлення намірів кримінальних структур по відношенню до підприємства;

– виявлення ступеня обізнаності про конкурентів підприємства з урахуванням наявних каналів витоку інформації;

– розробка рекомендацій керівництву підприємства на основі аналізу обстановки і прогнозування;

– наукова оцінка подій і явищ, виявлення цілей та інтересів тих людей, яким може бути корисна добута інформація;

– безперервність і системність у висвітленні проблем;

– вчасне інформування керівництва про важливі проблеми;

– обробка інформації.

Проте основною із задач інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства є захист інформації, так як усе більш очевидною стає залежність загального рівня економічної безпеки підприємства від інформаційної складової. Практика показує, що будь-яка недружня акція, спрямована проти інтересів господарського суб'єкта, починається зі збору інформації: навіть дрібне розкрадання звичайно випереджає вивчення особою зі злочинними задумами можливості протиправних дій, і без відповідного інформаційного забезпечення не представляються такі деструктивні прояви, як відведення активів підприємства або рейдерське захоплення.

Характер інформації для кожного рівня рішень, що приймаються, значно буде відрізнятися. Відповідно роботу підрозділу доцільно розподілити на дві складові: стратегічну та оперативно-тактичну.

Стратегічна складова передбачає збирання та обробку стратегічного інформаційного ресурсу, про глобальні процеси в економіці, політиці, що можуть вплинути на розвиток підприємства. Метою такого стратегічного рівня прийняття рішень (розширення виробництва, диверсифікація, перехід в іншу галузь, впровадження нового продукту тощо) є визначення напрямів подальшого розвитку підприємства. Такі рішення визначають потребу зорієнтуватись на ринку та проаналізувати перспективи його розвитку [2].

Але як показує досвід українських підприємців, уваги стратегічному плануванню майже не приділяють, і саме це призводить до того, що майже 90 % робочого часу приділяється вирішенню несподіваних проблем, ускладнень, укладанню угод тощо.

Оперативно-тактична складова передбачає збирання та аналіз оперативно-тактичної інформації для прийняття керівництвом обґрунтованих рішень стосовно поточних проблем підприємства. Метою даної складової є прийняття рішень (реконструкція цехів, закупівля нового обладнання, навчання працівників для випуску нової продукції чи виконання нового виду робіт) при спрямуванні подальшого розвитку на вибір оптимального шляху її досягнення при мінімізації витрат [6].

Основні цілі інформаційно-аналітичної діяльності підприємства повинні бути жорстко структуровані. Кожна мета визначається метою вищого порядку, залишаючись при цьому незалежною за характером своїх потреб і джерелами інформації. Так, після стратегічної мети (визначення напрямів) визначається оперативно-тактична мета – вибір найкращого шляху розвитку та просування по ньому.

Попереднє планування інформаційно-аналітичної діяльності необхідне також, щоб в майбутньому не відбулось перевантаження інформацією, що накопичується. Кожне підприємство має свою специфіку, тому певна інформація для одного підприємства є життєво важливою, для іншого – абсолютно непотрібною.

Ринкова економіка сьогодні, яка побудована на конкуренції, надзвичайно динамічна та ризикована. В умовах ризику і не визначності істотно зростає роль повної, своєчасної та достовірної інформації як основи для прийняття важливих управлінських рішень.

Ефективне функціонування підприємства у сучасному конкурентному середовищі неможливо без отримання інформаційно-аналітичних даних. Кожен господарюючий суб’єкт повинен мати уяву, про те з ким він повинен конкурувати і в чому суть загроз. Досягнення переваги в конкурентній

боротьбі, та і в цілому економічне виживання не можливе без знань намірів конкурентів, основних тенденцій ділового та політичного життя, аналізу ризиків та інших факторів, що впливають на підприємницьку діяльність.

У результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що створення інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки на підприємстві є важливою проблемою українських підприємств, так як відсутність інформації про діяльність конкурентів, відмова їх вивчення або недооцінка важливості цього аспекту є шляхом до регресу та занепаду підприємства. Таким чином, інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки на підприємстві дозволяє істотно мінімізувати неминучі витрати та втрати при побудові відносин з конкурентами, контрагентами, державними та муніципальними органами, і також може бути ефективним при плануванні бізнес-моделі розвитку підприємства.

Перелік джерел посилання

1. Аврамченко О. І. Формування систем інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств. *International scientific journal*. 2015. № 9. С. 77-80.

2. Баланда А. Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності: стан та перспективи розвитку. *Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр*. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. № 1 (37). С. 150-155.

3. Воронко О. С. Особливості формування інформаційно-аналітичного забезпечення у сфері управління економічною безпекою. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2016. Вип. 50. С. 148-152.

4. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: Монографія. Київ: КНЕУ, 2012. 305 с.

5. Горячківська І. В. Теоретичні підходи до трактування поняття інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів

господарювання. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 1. С. 24-31.

6. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.

7. Кириченко О. А., Лаптєв С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. та ін. Управління фінансово-економічною безпекою: навчальний посібник. Київ: Дорадо-Друк, 2010. 480 с.

8. Комарова Л. О. Інформаційно-аналітична діяльність як шлях забезпечення безпеки прийняття управлінських рішень у кризових ситуаціях *Сучасний захист інформації*. 2016. № 2. С. 10-16.

9. Крутов В. В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва в Україні. Київ: «Фенікс», 2008. 406 с.

10. Полозова Т. В., Борисовська Л. А. Особливості організації інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки підприємства. *Стан, проблеми та перспективи розвитку національної економіки: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Одеса, 23-24 січня 2015 р.). ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». У 2-х частинах. Одеса: ЦЕДР, 2015. Ч. 1. С. 111-114.

11. Садчикова І. В., Садчиков В. С. Концептуальні засади інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Фінансові дослідження*. 2016. № 1. С. 87-95.

12. Яремик Х. Я., Яремик М. І. Організація інформаційно-аналітичного забезпечення фінансово-економічної безпеки. *Бізнес Інформ*. 2015. № 10. С. 125-129.

Мусієнко В. О.,
к.т.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Іванова В. Б.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківський національний університет радіоелектроніки

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах фінансової нестабільності в Україні, яка характеризується постійними змінами внутрішнього і зовнішнього середовища, одним з найактуальніших питань є забезпечення життєздатності підприємств. Загрози, які існують, можуть впливати на ефективність виробництва, раціональне використання ресурсів, платоспроможність та фінансову стійкість підприємств та організацій.

Постійне підвищення ризику господарської діяльності може призвести до значного зниження рівня фінансового стану підприємства, а в майбутньому привести до його банкрутства. Це потребує від кожного суб'єкта господарювання розробки та реалізації системи фінансово-економічної безпеки. Фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, яка містить в собі різні складові, які направлені на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів. Отже, оцінка рівня фінансово-економічної безпеки, застосування нових методів та алгоритмів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств потребують подальшого дослідження і продовжують привертати увагу багатьох науковців і практиків [1].

Дослідження проблематики визначення та формування фінансової безпеки розглядається в роботах таких авторів, як: Бланк І. А., Горячева К. С., Барановський О. І., Єрмошенко М. М., Гороховатський В. О. та ін.

Відповідно до [2, с. 562] фінансова безпека суб’єкта господарювання – економічна категорія, що характеризує такий фінансовий стан підприємства, який дає можливість йому бути захищеним перед внутрішніми та зовнішніми фінансовими загрозами та дає змогу підприємству досягти стадії фінансового розвитку.

Водночас, фінансово-економічна безпека підприємства – це постійне забезпечення на підприємстві підвищення значень фінансово-економічних показників, ефективного управління фінансами шляхом створення необхідних передумов захисту підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [3, с. 164].

Головна умова фінансової безпеки підприємства – здатність протистояти існуючим і виникаючим фінансовим небезпекам та загрозам (рис. 1), які здатні завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство тощо. Своєчасна ідентифікація та систематизація загроз фінансовій безпеці підприємства дає можливість протидіяти цим загрозам або взагалі їм запобігти, що значною мірою позитивно впливатиме на розвиток напряму щодо посилення фінансової безпеки підприємства [4].

Одним з головних чинників організації фінансової безпеки підприємства є організація її управління. Під управлінням фінансової безпеки підприємства розуміється свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів управління підприємством і системою його безпеки на суб'єкти безпеки, який здійснюється з метою спрямування їх дії на зниження рівня загроз і ризиків, а також попередження небажаних результатів фінансової діяльності. Ефективно організована система управління фінансовою безпекою дозволяє реалізувати всі завдання, що перед нею поставлені. Важливою складовою частиною механізму управління фінансовою безпекою підприємства є методи її аналізу та оцінки. Найбільш часто для оцінки фінансової безпеки підприємства використовується

інтегральний фінансовий аналіз, оскільки він дозволяє провести більш глибокий фінансовий аналіз, оцінити основні сфери фінансової діяльності підприємства і агрегувати отримані дані в один показник [5, с. 86].

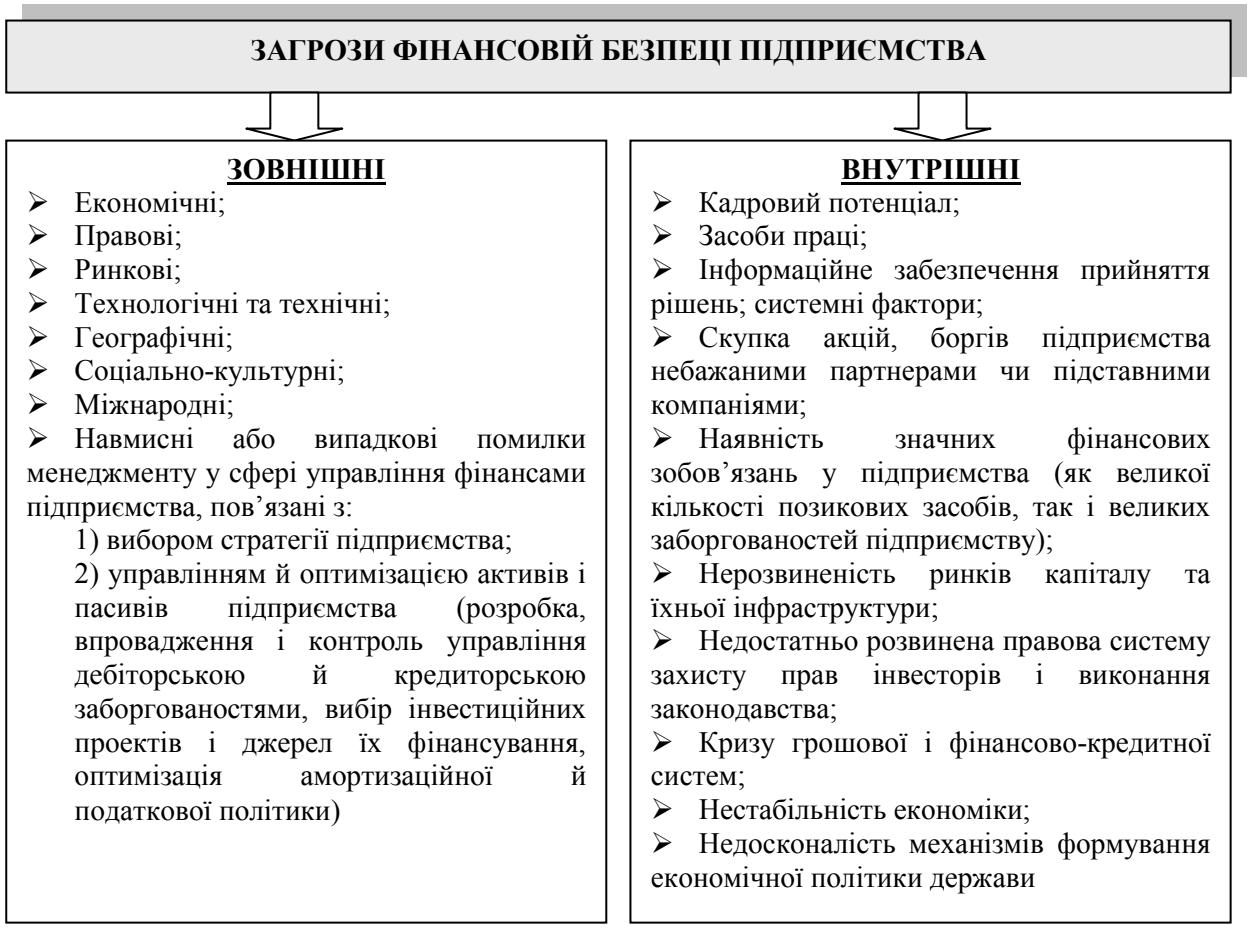


Рисунок 1 – Сукупність зовнішніх та внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку підприємства

У складі механізму управління фінансовою безпекою підприємства доцільно виділяти взаємозалежність з фінансовою безпекою держави, а тому необхідно показати вплив інших механізмів економічного регулювання на механізм управління фінансовою безпекою підприємства (рис. 2) [6].

До основних функціональних цілей фінансової безпеки належать:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи;
– підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства;
– досягнення високої конкурентоздатності;
– забезпечення високої ліквідності активів;

– підтримка належного рівня ділової активності;

– забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці;

– ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів [7, с. 278].

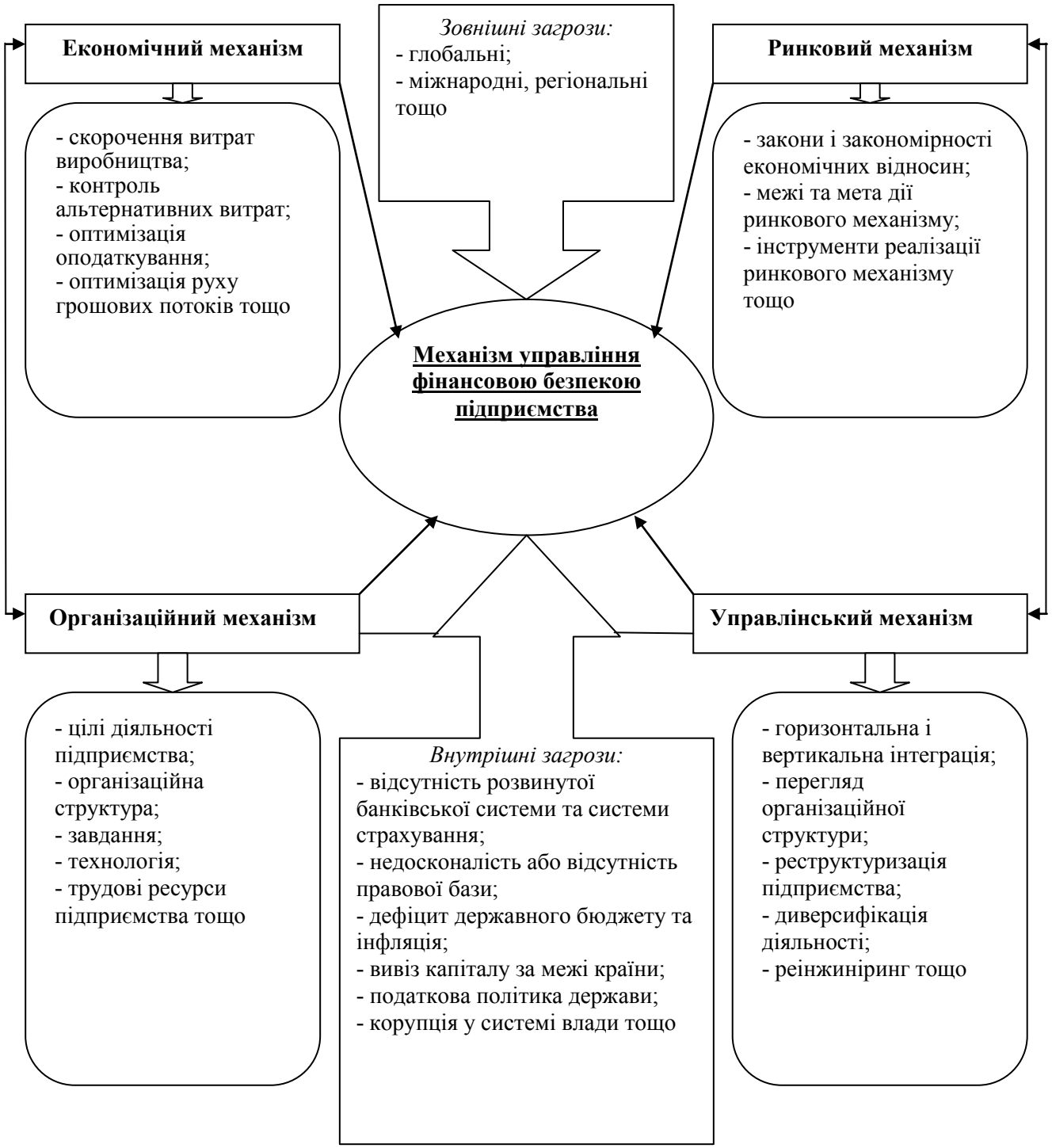


Рисунок 2 – Схема взаємозв'язку механізмів економічного регулювання

Варто зазначити, що єдиного підходу до визначення критеріїв оцінки фінансової безпеки суб’єктів підприємництва немає. Більшість науковців вважають, що оцінка фінансової безпеки повинна зводитись до простого аналізу фінансового стану підприємства. За такого підходу, показники стійкості, ліквідності, ділової активності, фінансового левереджу та інші порівнюють з граничними значеннями фінансових показників. До інших методів оцінювання фінансової безпеки суб’єктів підприємництва можна віднести наступні: рейтингова модель оцінки фінансової безпеки, модель аналізу фінансової безпеки на основі СТЕП-аналізу, SWOT-аналізу, SPACE-аналізу, методи аналізу фінансової безпеки на основі методів оцінки схильності підприємництва до банкрутства (п’ятифакторна модель Альтмана, модель Спрінгейта, модель Фулмера, матричний метод оцінки банкрутства підприємства за допомогою нечітких множин), економетричні методи оцінювання фінансової безпеки суб’єктів підприємництва та ін. [8, с. 149].

Найбільш поширені методи, що використовуються для оцінки безпеки підприємства представлено на рис. 3 [4].

На сьогодні для України однією з найважливіших є проблема неплатоспроможності та банкрутства підприємств. В умовах світової фінансової кризи під значною загрозою банкрутства опинилися як великі, так і малі підприємства, зі збитками працює майже кожне друге вітчизняне підприємство. Банкрутство окремого суб'єкта господарювання має негативні наслідки, кожне банкрутство підриває національну економіку, значно гальмує її розвиток. Тому дуже важливо всіляко сприяти запобіганню банкрутству з боку держави та самого суб'єкта господарювання. Запобігання банкрутству можливе лише за умови комплексної оцінки його загрози, що дозволить підприємствам своєчасно розробляти та впроваджувати антикризові заходи. І саме тому актуальним завданням є дослідження методів оцінки і прогнозування банкрутства для підприємств [9].

Слід зазначити, що застосування адекватної моделі оцінки ймовірності банкрутства також є актуальною не тільки для підприємств, що зіткнулися з фінансовою кризою, але й для підприємств з фінансово стійким станом. Але, якщо для фінансово стійких підприємств така модель є показником рівня

фінансової кризи, то для фінансово стійких підприємств зазначена модель має застосовуватися для своєчасного запобігання розвитку ризику втрати фінансової стійкості [10].

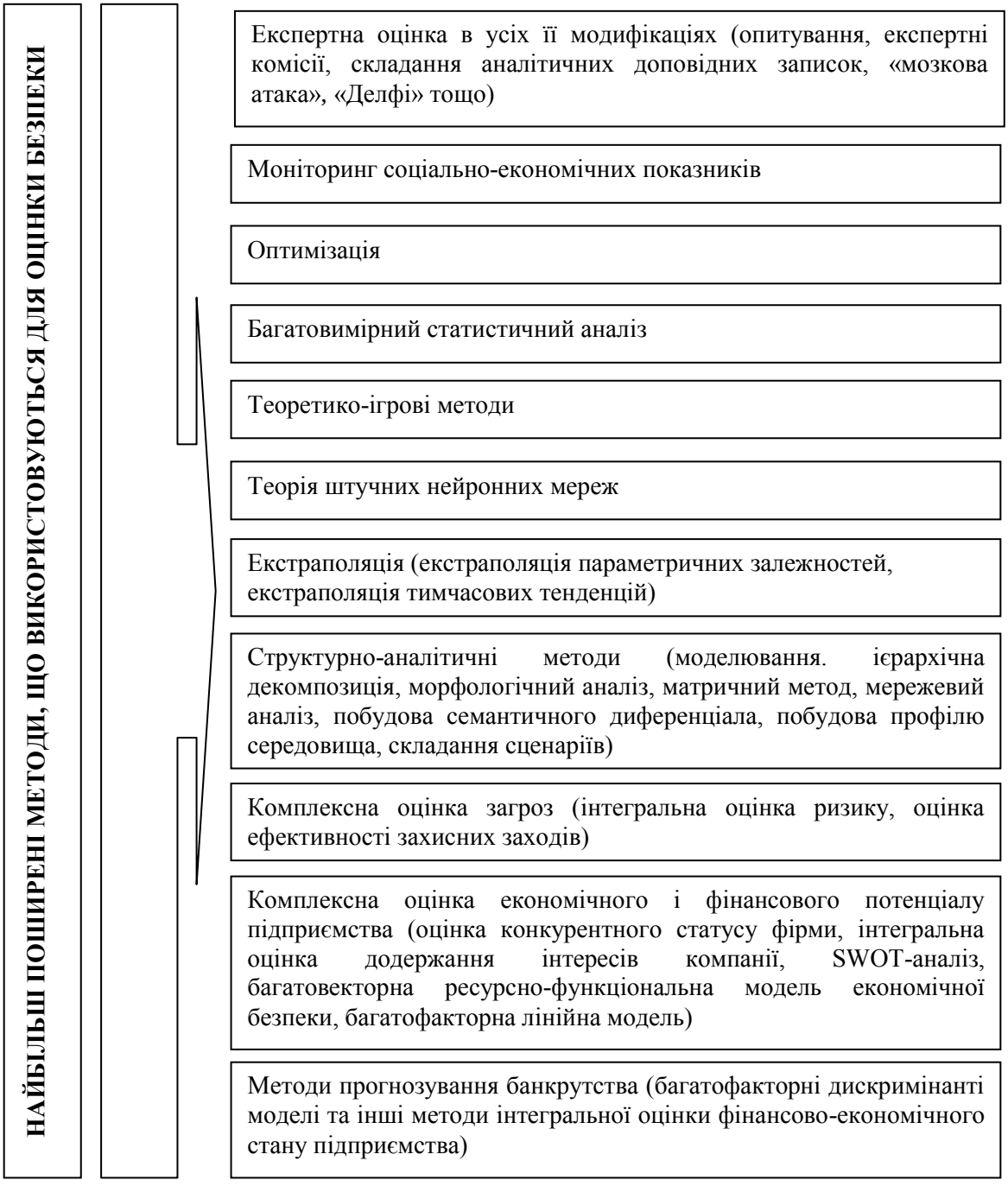


Рисунок 3 – Найбільш поширені методи, що використовуються для оцінки безпеки

У табл. 1 представлено огляд найбільш поширених моделей оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

Таблиця 1 – Моделі оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства

Назва моделі	Метод розрахунку та аналізу отриманих результатів
Модель Альтмана (1968 р.)	$Z = 1{,}2x_1 + 1{,}4x_2 + 3{,}3x_3 + 0{,}6x_4 + 1{,}0x_5$, де x_1 – ліквідність (співвідношення робочого капіталу і активів); x_2 – прибутковість (співвідношення чистого прибутку і акцій); x_3 – рентабельність (співвідношення прибутку до сплати податків і активів); x_4 – фінансова стійкість (співвідношення власного капіталу і заборгованості); x_5 – оборотність (співвідношення виручки і активів). Інтервальна оцінка Альтмана: при Z<1,81 – висока ймовірність банкрутства; при Z>2,99 – низька ймовірність банкрутства
Модель Альтмана (1983 р.)	$Z = 0{,}717x_1 + 0{,}84x_2 + 3{,}107x_3 + 0{,}42x_4 + 0{,}995x_5$. При Z<1,23 Альтман діагностує високу ймовірність банкрутства
Модель Таффлера і Тішоу	$Z = 0{,}53x_1 + 0{,}13x_2 + 0{,}18x_3 + 0{,}16x_4$, де x_1 – співвідношення прибутку від реалізації і короткострокових зобов'язань; x_2 – співвідношення оборотного капіталу і суми зобов'язань; x_3 – співвідношення короткострокових зобов'язань і суми активів; x_4 – співвідношення обсягу продаж і суми активів. При Z>0,3 дослідники визнають ймовірність банкрутства низькою
Модель Ліса	$Z = 0{,}063x_1 + 0{,}092x_2 + 0{,}057x_3 + 0{,}001x_4$, де x_1 – співвідношення обігового капіталу і суми активів; x_2 – співвідношення операційного прибутку і суми пасивів; x_3 – співвідношення нерозподіленого прибутку і суми пасивів; x_4 – співвідношення власного капіталу і позикового. Граничне значення тут Z=0,037
Модель Спрінгейта	$Z = 1{,}03x_1 + 3{,}07x_2 + 0{,}66x_3 + 0{,}4x_4$, де x_1 – співвідношення робочого капіталу і активів; x_2 – співвідношення прибутку до сплати податків і активів; x_3 – співвідношення прибутку до сплати відсотків і короткострокової заборгованості; x_4 – співвідношення виручки і активів. Мінімально припустиме значення Z – 0,862
Модель Чессера	$P = \frac{1}{1+e^{Y}}$, де $Y = -2{,}0434 - 5{,}324x_1 + 0{,}0053x_2 - 6{,}6507x_3 + 4{,}4009x_4 - 0{,}0791x_5 - 0{,}1020x_6$, x_1 – співвідношення високоліквідних активів і усіх активів; x_2 – співвідношення обсягу продажів і високоліквідних активів; x_3 – співвідношення валового прибутку і суми активів; x_4 – співвідношення позичкового капіталу і суми активів; x_5 – співвідношення основного капіталу і чистих активів; x_6 – співвідношення оборотного капіталу і обсягу продаж. При P>0,5 – висока ймовірність банкрутства

Продовження таблиці 1

Модель Фулмера	$H = 5{,}528V1 + 0{,}212V2 + 0{,}073V3 + 1{,}270V4 - 0{,}120V5 + 2{,}335V6 + 0{,}575V7 + 1{,}083V8 + 0{,}894V9 - 6{,}075$, де V1 – нерозподілений прибуток минулих літ / сукупні активи; V2 – обсяг реалізації / сукупні активи; V3 – валовий прибуток / сукупні активи; V4 – грошовий потік / сукупна заборгованість; V5 – сукупна заборгованість / сукупні активи; V6 – поточні пасиви / сукупні активи; V7 – lg (матеріальні активи); V8 – оборотний капітал / сукупна заборгованість; V9 – lg (валовий прибуток / відсотки, що виплатили). Настання неплатоспроможності неминуче при H<0
Модель Терещенка	$Z = 1{,}5x_1 + 0{,}08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0{,}3x_5 + 0{,}1x_6$, де x_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань; x_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань; x_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів; x_4 – відношення прибутку до виручки; x_5 – відношення виробничих запасів до виручки; x_6 – відношення виручки до основного капіталу. На основі отриманого результату здійснюється висновок про ймовірність банкрутства підприємства: коли Z>2 – банкрутство не загрожує; коли 1<Z<2 – фінансова стійкість порушена; коли 0<Z<1 – існує загроза банкрутства. Тобто, коли Z>2 – у підприємства непогані довгострокові перспективи, а якщо 0<Z<1 – банкрутство більш ніж ймовірне
Модель Давидової-Бєлікова	$Z = 8{,}38x_1 + 1{,}0x_2 + 0{,}054x_3 + 0{,}63x_4$, де x_1 – співвідношення оборотного капіталу і суми активів; x_2 – співвідношення чистого прибутку і власного капіталу; x_3 – співвідношення обсягу продаж і суми активів; x_4 – співвідношення чистого прибутку і собівартості. При Z<0 – ймовірність банкрутства максимальна (0.9–1); при 0<Z<0.18 – ймовірність банкрутства висока (0.6–0.8); при 0.18 <Z<0.32 – ймовірність банкрутства середня (0.35–0.5); при 0.32 <Z<0.42 – ймовірність банкрутства низька (0.15–0.20); при Z>0.42 – ймовірність банкрутства незначна (до 0.1)
Модель багатофакторного регресійного аналізу	$Y = 0{,}11 + 0{,}615x_1 - 0{,}855x_2 - 0{,}095x_3 + 0{,}092x_4 - 0{,}408x_5 + 0{,}239x_6$, де Y – балансовий прибуток; x_1 – обсяг оборотних коштів; x_2 – запаси товарно-матеріальних цінностей; x_3 – дебіторська заборгованість; x_4 – власні джерела; x_5 – короткострокова заборгованість; x_6 – реалізована продукція Автори стверджують, що ФСП може бути стабільним, якщо Y>0,31, проте відсутнє обґрунтування цього значення
Модель Андрущака	$Z = \sqrt{\sum_{i=1}^{n}(1+N_i)^2\, sign(1-N_i)}$, де Z – інтегральний показник для визначення рівня загрози банкрутства; N_i – відношення і-го показника фінансового ста n – кількість показників (в даній моделі n=3); N_1 – коефіцієнт абсолютної ліквідності, розділений на його нормативне значення – 0,2; N_2 – коефіцієнт концентрації власного капіталу, розділений на його нормативне значення – 0,5; N_3 – показник рентабельності власного капіталу, яке можна розрахувати так: 0,1 + 1,1b3 (b – річний темп інфляції). Чим вищим є показник Z, тим вищою є ймовірність банкрутства підприємства

Продовження таблиці 1

Коефіцієнт Бівера (КБ)	$КБ = (ЧП - НА) \div (ДЗ + ПЗ)$, де ЧП – чистий прибуток; НА – нарахована амортизація; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання. Коли КБ вище 0,4 – підприємству банкрутство не загрожує. Якщо протягом тривалого періоду коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2 – це є ознакою формування незадовільної структури балансу

Джерело: узагальнено авторами на підставі [10, 11, 12]

Незважаючи на велику кількість представлених моделей, проблемою для українських підприємств є відсутність власної моделі, яка би враховувала саме українські умови ведення бізнесу. Використання деяких закордонних моделей є неможливим внаслідок відсутності інформації про ті чи інші показники. Багато показників фінансової стійкості під час використання цих моделей є неврахованими. Досить точний результат важко отримати для українських підприємств, використовуючи моделі, які розроблені для західних компаній.

Як результат, у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки виникає необхідність більш системного підходу до аналізу фінансового стану підприємства через створення власних економетричних моделей діагностики кризового стану, які би враховували результати виробничої, комерційної і фінансової діяльності підприємств. Розуміння фінансового стану підприємства та його своєчасний, якісний аналіз і прогнозування, що забезпечить усебічне вивчення та представлення діяльності підприємства в майбутньому, є основоположними для прийняття управлінських рішень, спрямованих на вирішення питання обрання напрямів діяльності та розвитку підприємства, покращення його ефективності, конкурентоздатності та прибутковості [13, с. 23-24].

Напрями забезпечення фінансової безпеки, які обирає для себе підприємство, мають бути документально оформлені у вигляді стратегії забезпечення фінансової безпеки. Оцінка ефективності реалізації стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства в умовах економічної нестабільності здійснюється шляхом порівняння запланованого значення рівня фінансової безпеки і фактично досягнутого його показника. Якщо заплановане

значення було досягнуто або показник виявився вищим за плановий чи нижчим, але в межах планового рівня фінансової безпеки, то стратегію можна вважати ефективною. Якщо ж не було досягнуто навіть мінімального значення запланованого рівня фінансової безпеки, то стратегія не є ефективною, і фахівцям з економічної безпеки необхідно негайно вжити заходів щодо її оптимізації та розширення переліку напрямів забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарської діяльності на перспективу.

З наведеного вище можна дійти таких висновків.

1. Фінансова безпека діяльності підприємства – це певний фінансово-економічний стан, який характеризується його здатністю і можливістю протистояти наявним і новітнім загрозам реалізації його фінансових інтересів на ринку. Основною метою забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання є захист його фінансових активів, власності і працівників від внутрішніх і зовнішніх загроз фінансового походження, їх своєчасне виявлення і, за можливості, усунення причин їх виникнення.

2. Елементами, що становлять систему фінансової безпеки господарюючого суб'єкта, є елементи впливу, елементи забезпечення фінансової безпеки господарюючого суб'єкта (суб'єкти, інструменти та методи забезпечення фінансової безпеки), індикатори стану (рівня) фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

3. До основних загроз фінансовій безпеці сучасних підприємств в Україні належать рейдерство, фінансова нестабільність банків, що обслуговують підприємства, менталітет та недбалість працівників під час виконання посадових обов'язків, неправильне податкове планування, неправомірні дії осіб, що здійснюють податкові перевірки, оперативних співробітників і слідчих, недосконаліть нормативно-правової бази для роботи бізнесу тощо. Напрямами забезпечення фінансової безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання є дотримання балансу між надходженням і відтоком грошових коштів із забезпеченням достатнього запасу стійкості, застосування інформаційних технологій для фінансового захисту бізнесу, вдосконалення

нормативної основи корпоративного законодавства, аналіз стану обслуговуючого банку, періодичний моніторинг фінансового стану партнерів із бізнесу, розроблення та дотримання положень стратегії забезпечення фінансової безпеки. Система заходів щодо підвищення рівня фінансової безпеки на сучасних підприємствах повинна здійснюватися адресно, тобто співробітники підприємств, на яких будуть покладені обов'язки з управління цим процесом, повинні володіти методиками і навичками здійснення відповідних дій щодо нейтралізації загроз фінансовій безпеці [14, с. 27-28].

Перелік джерел посилання

1. Бондарчук Н. В. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5409.

2. Сукрушева Г. О., Коляда К. В. Теоретична сутність фінансової безпеки суб'єкта господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 23. С. 560-562. URL: http://global-national.in.ua/archive/23-2018/108.pdf.

3. Худолєй Л. В. Основні принципи та місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2016.№ 1 (29). С. 161-167.

4. Мулик Т. О., Мулик Я. І. Аналіз фінансової безпеки підприємств: індикаторний та ресурсно-функціональний підходи. URL: http://repository.vsau.org/getfile.php/9424.pdf.

5. Пігуль Н. Г., Хомутенко А. В. Теоретичні основи фінансової безпеки підприємства та механізм управління нею. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2019. № 2. С. 80-87. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/76891/1/Pihul_Khomutenko_Teoretychni.pdf.

6. Колеватова А. В. Основні пріоритетні напрями та механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5186.

7. Мельник С. І. Теоретичні основи фінансової безпеки підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.14. С. 276-281. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2013/23_14/276_Mel.pdf.

8. Головко О. Г., Губарев О. О., Кривонос А. А. Моделювання рівня фінансової безпеки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 16. Частина 4. С. 148-151.

9. Сейсебаєва Н. Г., Топчанюк О. В. Методи аналізу і прогнозування банкрутства підприємств. *«Молодий вчений»*. 2016. № 11(38). С. 678-681. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/11/158.pdf.

10. Железняк В. Ю. Сучасні моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств. *Культура народов Причерноморья*. 2008. № 151. С. 19-22. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/114992/04-Zheleznyak.pdf?sequence=1.

11. Курінєнко О. В. Переваги та недоліки існуючих моделей оцінки фінансового стану підприємства. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2057/1/Kurinenko_Stattya_2010_2.pdf.

12. Ященко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві. URL: https://naub.oa.edu.ua/2015/%D0%BC%D0%B5% D1%82% D0%BE%D0%B4%D0%B8-%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96% D0%B7%D1%83-%D0%B9%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D1%96%D1%80% D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1% 82%D0%B0%D0 %BD%D0%BD%D1%8F/.

13. Томчук О. Ф. Роль фінансової стійкості в оцінці ймовірності банкрутства підприємства. *Slovak international scientific journal*. 2020. № 38. С. 14-24. URL: http://repository.vsau.org/getfile.php/23917.pdf.

14. Зачосова Н. В., Бибик А. М. Напрями забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарської діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Випуск 15, частина 1. С. 25-28. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15_1_2017ua/7.pdf.

Полозова Т. В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Абдуллаєв Акбар Ібадулла огли,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Нестабільність умов зовнішнього середовища діяльності вітчизняних підприємств (геополітичні конфлікти, недосконаліть законодавчої бази, зниження рівня економічної активності суб'єктів господарювання) актуалізують питання забезпечення їх економічної безпеки.

Невизначеність умов зовнішнього і внутрішнього середовища потребує від підприємств підвищення адаптаційної спроможності, інтенсивність якої залежить ще і від рівня конкуренції на ринку. В межах цього все більшої уваги заслуговують питання розробки підходів і методів ефективного стратегічного управління, що дозволить приймати оптимальні рішення, зменшити кількість помилок, адекватно оцінити загрози і небезпеки, поточний стан і потенційні втрати підприємства. Тому дослідження в області економічної безпеки та нових підходів щодо розробки і впровадження в практику стратегії забезпечення безпеки дозволять реалізувати відповідні дії з попередження, нейтралізації та протидії зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечить розвиток ефективної і захищеної у всіх аспектах діяльність підприємства.

Теоретичні підходи до визначення економічної безпеки як складової стратегії розвитку підприємства розглядалися у роботах Т. В. Полозової, І. А. Зінов'євої [1], О. А. Беззубченко [2] та інших. Питання стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства висвітлені у роботах таких авторів, як: О. А. Гавриш, Г. М. Черняк [3], В. Л. Дикань, К. М. Божко [4],

О. І. Захаров [5], Є. В. Міщук [6], С. М. Смірная [7], О. О. Фальченко, Ю. С. Глушач [8] та інші. Теоретичні засади стратегічного планування економічної безпеки підприємства досліджувалися науковцями Т. І. Сабецькою, В. Б. Сабецьким [9] та іншими. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного управління в системі забезпечення економічної безпеки підприємства досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені: І. О. Доценко, О. П. Мельничук [10], Р. А. Лізут [11, 12], Є. В. Маказан [13] та інші. Проте актуальність теми даного дослідження обумовлює необхідність подальшого наукового пошуку в межах предметної області.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів стратегічного управління в системі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Стратегія економічної безпеки складається з безлічі дій спрямованих насамперед на попередження або істотне зниження впливу негативних факторів і загроз для успішної діяльності підприємства на ринку.

Керівники і співробітники служби економічної безпеки повинні добре знати положення свого підприємства на ринку і процеси, що відбуваються на ньому. Тільки маючи ясне уявлення про реальні і потенційні загрози, можна визначити стратегію економічної безпеки, здатну забезпечити стійке функціонування підприємства на ринку і досягнення поставлених цілей. Для розробки ефективної стратегії економічної безпеки необхідно, в першу чергу, глибоко вивчити і проаналізувати усі фактори внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, які можуть негативно вплинути на його діяльність.

Стратегія економічної безпеки є складовою частиною загальної стратегії підприємства. Вона складається з попередньо спланованих і ретельно скоординованих як між собою, так і з загальною стратегією організації спеціальних заходів [5].

Стратегія економічної безпеки – це план управління системою безпеки організації, спрямований на створення сприятливих безпечних умов для досягнення поставлених організацією цілей своєї ринкової діяльності.

Вибір конкретної стратегії економічної безпеки означає, що з безлічі реальних і потенційних загроз керівники служби економічної безпеки виділяють найбільш небезпечні для підприємства і здійснюють конкретні дії щодо протидії їм. Без стратегії економічної безпеки у керівників підприємства немає глибоко продуманого плану дій по протидії загрозам, що ускладнює або навіть унеможливлює досягнення бажаних економічних результатів.

План економічної безпеки охоплює всі основні напрямки діяльності організації, у тому числі менеджмент, фінанси, виробництво, маркетинг, наукові дослідження і розробки, кадри, зв'язки зі споживачами і постачальниками, відносини з партнерами і органами державної влади, протидія конкурентам тощо. Кожному структурному підрозділові підприємства приділяється своя роль у стратегії економічної безпеки. На відділ економічної безпеки покладаються задачі з прогнозування і виявлення загроз, планування і координації діяльності всіх структурних підрозділів підприємства з протидії негативним факторам зовнішнього і внутрішнього середовища.

У своїх дослідженнях О. І. Захаров зазначає, що стратегія економічної безпеки складається з двох частин: перша частина – це попередньо розроблена стратегія економічної безпеки, що є складовою частиною загальної стратегії підприємства; друга частина – це реальна стратегія [5].

Запланована стратегія економічної безпеки підприємства – це заплановані дії, спрямовані на попередження або зниження впливу на діяльність підприємства негативних внутрішніх і зовнішніх факторів. Реальна стратегія економічної безпеки – це заплановані дії по забезпеченню економічної безпеки підприємства й оперативно внесені в них необхідні корективи у випадку виникнення нових загроз для підприємства [5].

Таким чином, найважливішою задачею стратегічного управління є не тільки розробка ефективної стратегії економічної безпеки, але і її адаптація до ситуації, що змінюється, на ринку.

Стратегія економічної безпеки може бути ефективною за умови, якщо керівники і фахівці служби економічної безпеки підприємства будуть постійно

моніторити процеси, що відбуваються на ринку, і коректувати свою діяльність відповідно до обставин, що змінюються. Стратегія економічної безпеки повинна максимально враховувати ринкові процеси, здатні створити загрози для діяльності підприємства; повинна бути динамічною, постійно оновлюватися в залежності від зміни умов діяльності підприємства на ринку.

Для створення і успішної реалізації стратегії економічної безпеки підприємства необхідно вирішити такі взаємозалежні задачі [5]: визначити області загроз і сформулювати стратегічні напрямки діяльності по протидії загрозам; на основі загальної стратегії безпеки визначити конкретні напрямки роботи; визначити роль і місце кожного структурного підрозділу в системі безпеки організації; поставити стратегічні цілі і задачі по забезпеченню безпеки організації; організація діяльності по ефективній реалізації обраної стратегії економічної безпеки; оцінка зробленої роботи, аналіз рівня безпеки організації і процесів, що відбуваються на ринку; внесення коректив у стратегію економічної безпеки і діяльність по її реалізації.

Стратегія економічної безпеки підприємства передбачає [5]:

– дії по використанню сучасних технологій забезпечення безпеки (технічні засоби захисту інформаційних систем, матеріальних цінностей і персоналу);

– зусилля по налагодженню і підтримці тісної взаємодії з органами державної влади в діяльності по попередженню економічних злочинів і забезпеченню економічної безпеки;

– своєчасні і адекватні захисні міри проти дій конкурентів і злочинних угруповань;

– постійний збір і аналіз інформації про процеси, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації;

– своєчасне виявлення нових загроз і розробка заходів для їхньої нейтралізації або зниження рівня впливу;

– визначення місця і ролі всіх структурних підрозділів організації в побудові загальної системи безпеки;

– постійне інформування та інструктажі керівників і персоналу організації з питань безпеки;

– систему підбора і підготовки співробітників служби економічної безпеки.

Найважливішою задачею стратегічного управління в сфері економічної безпеки є ефективна реалізація прийнятої стратегії. Задача реалізації стратегії економічної безпеки полягає в правильній оцінці її місця в загальній стратегії підприємства, а також у професійному виконанні в намічений термін усіх запланованих заходів і одержання необхідних результатів.

Робота з реалізації стратегії відноситься до сфери адміністративної діяльності і містить вирішення таких завдань [5]:

– створення ефективної структури служби економічної безпеки і підбір персоналу високої кваліфікації;

– виділення необхідних фінансових ресурсів;

– забезпечення сучасними технічними засобами одержання і захисту інформації, а також охорони і захисту персоналу і матеріальних цінностей;

– створення організаційних можливостей для залучення провідних спеціалістів і всього персоналу підприємства до виконання стратегії;

– визначення внутрішньої і зовнішньої політики організації, що забезпечує реалізацію стратегії економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки є одним з найбільш важливих та складних завдань стратегічного управління. В умовах нестабільної економіки забезпечувати стабільний розвиток підприємства у довгостроковій перспективі дуже складно і багато в чому залежить від вдало обраної стратегії та вмілої її реалізації.

Економічну безпеку варто розглядати як комплекс управлінських та інших заходів, спрямованих на протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам та забезпечення стійкої, стабільної та ефективної діяльності підприємства на ринку.

Результатом проведення заходів щодо економічного захисту підприємства є його ефективне функціонування в умовах нестабільної економіки. Це досягається у процесі стратегічного управління, в основі якого лежить добре розроблена стратегія, що складається із запланованих дій та швидких адекватних рішень з адаптації до нових умов у зовнішньому середовищі. Успішне вирішення завдань стратегічного управління в значній мірі залежить від правильного визначення усіх областей зовнішнього середовища, у яких сконцентровані фактори, здатні негативно впливати на діяльність підприємства (рис. 1).

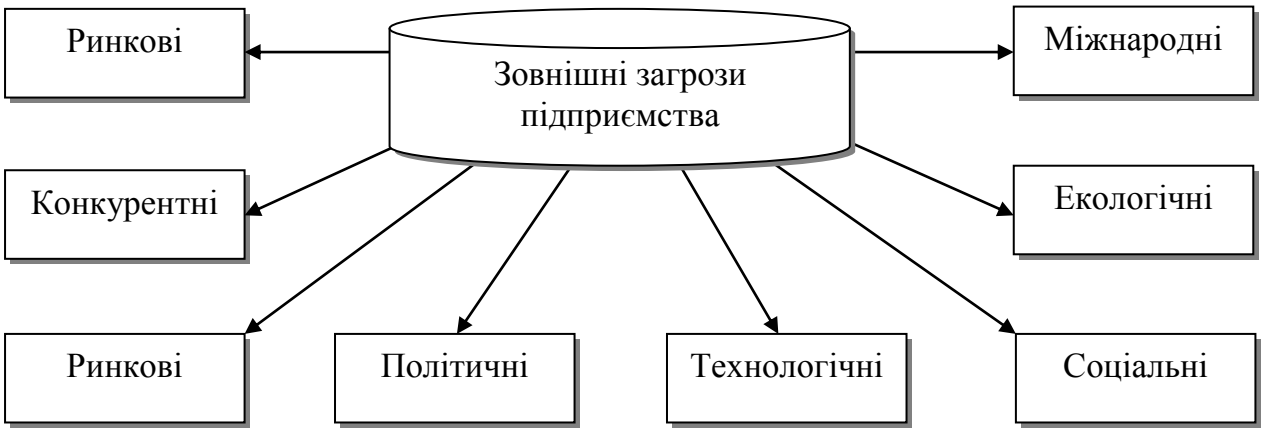


Рисунок 1 – Потенційні зовнішні загрози підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [14-16]

При розробці стратегії організації необхідно враховувати області потенційних загроз економічної безпеки і розробляти конкретні дії по їх нейтралізації або зниженню рівня негативного впливу. Для цього необхідно постійно проводити стратегічний аналіз, у ході якого повинні визначатися, пояснюватись і прогнозуватись позитивні чи негативні тенденції у стані зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Класифікувати загрози економічної безпеки підприємства можна за параметрами, які наведені у табл. 1.

Таблиця 1 – Класифікація загроз економічної безпеки підприємства

<table>
<tr><th>Область виникнення загроз</th><th>Рівень небезпеки</th><th>Ймовірність впливу</th><th>Термін впливу</th><th>Напрямок Впливу</th><th>Характер впливу</th></tr>
<tr><td rowspan="4">Зовнішнє середовище</td><td rowspan="4">Особливо небезпечні</td><td rowspan="5">Реальна</td><td rowspan="5">Довгостроковий</td><td>Персонал</td><td rowspan="5">Прямий</td></tr>
<tr><td>Керівний склад</td></tr>
<tr><td>Фінанси</td></tr>
<tr><td>Технології</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Внутрішнє середовище</td><td rowspan="2">Небезпечні</td><td>Екологія</td></tr>
<tr><td>Правові аспекти</td><td rowspan="5">Непрямий</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Можливо небезпечні</td><td rowspan="3">Потенційна</td><td rowspan="3">Тимчасовий</td><td>Взаємозв'язок з партнерами</td></tr>
<tr><td>Споживачі та клієнти</td></tr>
<tr><td>Реклама</td></tr>
</table>

Джерело: розроблено авторами на основі [14-16]

З метою систематизації роботи по забезпеченню економічної безпеки пропонується до складу стратегії організації, як комплексного планового документа, включати стратегію економічної безпеки, яка повинна висвітлювати такі питання: аналіз організаційно-технічного рівня; забезпечення схоронності відомостей, що складають комерційну таємницю організації; аналіз соціального розвитку колективу; аналіз узгодження планів з параметрами зовнішнього середовища; добування інформації для відпрацювання оптимальних управлінських рішень, розробки ефективної стратегії та своєчасного її корегування; аналіз стану техніки і технологій; аналіз кадрового складу; зв'язок із зовнішнім середовищем; визначення рівня надійності партнерів; аналіз дій конкурентів; вивчення клієнтів, організаційної структури підприємства; організацію фізичної та технічної охорони та захисту будинків, споруд,

території та транспортних засобів; аналіз характеристик товарів, що випускаються, їх конкурентоспроможність; аналіз рівня захисту від ворожого проникнення; вивчення рівня загрози першим керівникам та провідним спеціалістам; виявлення слабких позицій організації; прогноз показників конкурентоспроможності товарів організації та основних конкурентів; забезпечення збереження матеріальних цінностей; формування у партнерів та клієнтури сприятливої думки про організацію; систему безпеки організації і здійснення контролю над її діяльністю.

Запропонований склад стратегії економічної безпеки є одним із можливих варіантів. Для кожного конкретного підприємства він буде визначатися менеджерами комплексно в залежності від його розмірів, місії, ринкової ситуації і багато чого іншого. Головне полягає в тому, що питання забезпечення економічної безпеки у процесі стратегічного управління повинні вирішуватись постійно з урахуванням процесів, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства.

Таким чином, в умовах світової економічної кризи успішна діяльність підприємства залежить від рівня стратегічного управління. Сформована та ефективно реалізована стратегія економічної безпеки дозволяє вчасно виявляти небезпеки, загрози та ризики й вживати адекватні заходи щодо протидії їм. Вона є невід'ємною складовою загальної стратегії підприємства, основою діяльності щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, дозволяє створити ефективну комплексну систему безпеки та протистояти сучасним небезпекам, загрозам та ризикам.

Перелік джерел посилання

1. Полозова Т. В., Зінов’єва І. А. Теоретичні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства». *Реформування фінансово-економічної системи в контексті міжнародного співробітництва*: збірник тез

наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 26 жовтня 2019 р.). Київ: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2019. С. 51-54.

2. Беззубченко О. А. Економічна безпека як складова стратегії розвитку підприємства в умовах нестабільності. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2020. Вип. 19. С. 20-27.

3. Гавриш О. А., Черняк Г. М. Розроблення стратегії забезпечення економічної безпеки підприємств енергетичної галузі. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С. 143-149.

4. Дикань В. Л., Божко К. М. Стратегія забезпечення економічної безпеки промислових підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2018. № 63. С. 150-158.

5. Захаров О. І. Стратегія економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. 2012. Вип. 2. С. 272-282.

6. Міщук Є. В. Методологічні засади оцінки рівня та стану стратегічної економічної безпеки підприємств. *Агросвіт*. 2020. № 7. С. 23-30.

7. Смірная С. М. Формування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства. *Modern economics*. 2018. № 8. С. 190-198.

8. Фальченко О. О., Глушач Ю. С. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 66. С. 157-160.

9. Сабецька Т. І., Сабецький В. Б. Теоретичні засади стратегічного планування економічної безпеки підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24, Вип. 2. С. 49-55.

10. Доценко І. О., Мельничук О. П. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* 2018. № 3. С. 79-84.

11. Лізут Р. А. Ефективність систем стратегічного управління організаційно-економічною безпекою аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки.* 2019. № 3. С. 94-99.

12. Лізут Р. А. Загальні та деталізовані стратегії управління організаційно-економічною безпекою підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. Вип. 202. С. 265-274.

13. Маказан Є. В. Основи методології стратегічного управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17(1). С. 145-148.

14. Пашнюк Л. О. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. Вип. 10. С. 93-97.

15. Данкевич А. Є., Ткачук Г. Ю. Теоретична сутність ризиків, небезпек та загроз у контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник університету*. 2018. Вип. 38. С. 118-125.

16. Нікітіна А. В., Шершенюк О. М. Методичний інструментарій ранжування загроз в системі управління економічною безпекою підприємств у глобальному просторі. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва.* 2018. № 1. С. 113-126.

Полозова Т. В.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Ал-Касеасбех Ахмад Закарія Саламех,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання інформація є складовою будь-якого бізнесу, що допомагає правильно оцінити умови бізнес-середовища, усвідомити мету і завдання майбутньої діяльності та відшукати нові шляхи та способи їх розв'язання. Вона є визначальним чинником, що характеризує рівень ризику (безпеки) підприємницької діяльності. Більш висока поінформованість (за умови, що інформація достовірна) дозволяє мінімізувати ризики та створити конкурентну перевагу.

Проблемам інформаційного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання присвячено багато праць таких науковців, як О. І. Абакуменко, О. Я. Базілінська, І. М. Бурденко, Н. І. Гавриленко, І. В. Горшунова [1], І. А. Білоусова [2], І. О. Бланк [3], О. В. Будько [4, 5], Л. В. Гнилицька, О. І. Захаров, П. Я. Пригунов [6], Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко [7], Р. О. Костирко [8], Я. І. Мулик [9], Л. В. Попова, І. А. Маслова [10], М. Г. Твердохліб [11], В. А. Шепелюк [12] та інші. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати, що в сучасних розробках теорії та методології інформаційного забезпечення функціонування системи економічної безпеки існує низка невирішених питань стосовно місця та ролі обліково-аналітичної інформації як головного чинника при прийнятті рішень в сфері безпеки підприємства, які потребують подальшого розгляду.

Метою дослідження є висвітлення особливостей формування обліково-аналітичної інформації в системі забезпечення економічної безпеки підприємства.

У перекладі з латинської «інформація» – це повідомлення про будь-який факт, явище тощо, роз'яснення чого-небудь [13]. З метою забезпечення економічної безпеки бізнесу під інформацією слід розуміти певний арсенал відомостей про фінансово-господарську діяльність суб'єкта господарювання, які є основою прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів його безпечного функціонування та динамічного розвитку. Центральне місце у складі інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємства відводиться обліково-аналітичній інформації, під якою розуміють економічні відомості про осіб, факти, явища та процеси, що відбуваються у будь-якому господарюючому суб'єкті, отримані в результаті обліку, аналізу і синтезу.

Обліково-аналітична інформація є інформаційним ресурсом управління системою економічної безпеки підприємства, вона утворюється в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. При цьому облік є базою для аналізу, а результати аналізу, у свою чергу, є підставою для проведення синтезу та надання відомостей потенційному користувачеві цієї інформації [9].

Досліджуючи дану проблематику, Л. В. Попова та І. О. Маслова зазначають, що обліково-аналітична інформація в системі економічної безпеки підприємства базується на обліковій (бухгалтерській) інформації, що містить оперативні дані, а також статистичній інформації, що поряд з бухгалтерськими даними використовується для аналізу [10].

Характеристика категорії «обліково-аналітична інформація» розкривається, головним чином, через зміст понять «облікова інформація» та «аналітична інформація» (табл. 1).

Таблиця 1 – Рівні та складові формування обліково-аналітичної інформації

Рівень	Складові	Зміст складової	Основне призначення
Первинна облікова інформація	Оперативний облік	Система спостерігання, збору, реєстрації оперативних даних про господарчі факти та процеси, які здійснюються на підприємстві	Формування первинної інформації про господарчі факти
Узагальнююча облікова інформація	Фінансовий облік	Система збору, реєстрації, узагальнення та інтерпретація первинної облікової інформації в грошовому вимірі про фінансово-господарчу діяльність суб'єкта господарювання	Реєстрація господарчих фактів та складання фінансової звітності (формування узагальненої облікової інформації), як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів
	Управлінський облік	Система накопичення, обробки та передачі інформації управлінському ланцюгу підприємства для планування та контролю виробничих процесів та оцінки можливих тенденцій розвитку в середині підприємства	Забезпечення менеджменту підприємства обліковою інформацією для користування у плануванні, контролю та прийнятті управлінських рішень
Узагальнююча аналітична інформація	Аналіз	Система накопичення, трансформування та використання фінансової та не фінансової інформації необхідної для оцінки поточного та перспективного стану підприємства	Визначення дійсного фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання та можливих варіантів його змін під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів

Джерело: складено авторами на основі [6]

Згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, облікова інформація являє собою інформацію про стан, структуру та рух майна організації і джерела його утворення, господарські процеси та результати фінансової та виробничо-господарської діяльності організації [14].

В залежності від вимог, що висуваються до облікової інформації, вона може володіти різними комбінаціями притаманних їй властивостей і відрізнятися характерними особливостями. Зокрема в системі економічної безпеки підприємства найбільш важливим є розмежування облікової інформації

по відношенню до її відкритості та основних користувачів на інформацію фінансового обліку, яка узагальнюється у фінансовій звітності та інформацію управлінського обліку, що фіксується у внутрішній звітності підприємства (табл. 1). Такий поділ викликаний, насамперед, посиленням вимог до забезпечення збереження комерційної таємниці діяльності підприємства.

Метою надання інформації фінансового обліку у відповідності до національних стандартів бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності є забезпечення користувачів відкритою, достовірною та повною інформацією про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [14]. Ця інформація необхідна, у першу чергу, широкому колу зовнішніх користувачів для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень у сфері економічної безпеки щодо співпраці з окремими контрагентами.

Дані фінансового обліку відображають ретроспективну інформацію про події та операції, які вже відбулися, тобто на які неможливо вплинути і будь-яким чином змінити їхній хід та наслідки. Однак для виключення можливості заподіяння шкоди фінансовим, матеріальним, інтелектуальним і інформаційних ресурсам суб'єкта господарювання потрібна релевантна інформація, на основі якої можна здійснювати спостереження за поточною ситуацією та передбачати наслідки фінансово-господарської діяльності в майбутньому.

Релевантною, як відомо, є майбутня (прогностична) інформація, яка може бути змінена під впливом певних управлінських рішень. Крім цього, дані управлінського обліку носять закритий характер не лише для зовнішніх користувачів інформації, але й для персоналу самого підприємства, який не має прямого відношення до вирішення тієї чи іншої проблеми, що значно підвищує її конфіденційність.

Використання принципів управлінського обліку при підготовці облікової інформації передбачає зміну функціональної спрямованості цієї інформації,

перетворюючи її з інструменту, що фіксує події та явища, на інструмент активного впливу на економічну діяльність організації з метою «запобігання негативним результатам господарської діяльності організації і виявлення внутрішньогосподарських резервів забезпечення її фінансової стійкості» [15]. Таке бачення облікової інформації вимагає визначення місця та ролі цього фактора серед інших позитивних чинників забезпечення економічної безпеки організації та його впливу на захист організації від дії руйнівних сил.

Відповідно до теорії аналізу господарської діяльності під аналітичною інформацією розуміють відомості про забезпеченість і використання ресурсів підприємства та ефективну організацію його процесів [8]. Аналітичні дані слугують основою для економічного обґрунтування тактичних та стратегічних управлінських рішень зокрема і в сфері економічної безпеки підприємства.

Формування аналітичної інформації відбувається на основі даних фінансового та управлінського обліку, а також інформації, отриманої з альтернативних джерел, серед яких найбільш розповсюдженими є:

– видання центральних та регіональних органів управління статистики України. У них наводяться середньогалузеві показники за окремими напрямами діяльності;

– періодичні офіційні видання державних органів та структур, видання Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, відомчі збірники, що містять інформацію про фінансові та економічні показники;

– офіційні сайти державних структур, комітетів та міністерств, на яких публікується річна фінансова звітність тощо.

Створення раціонального потоку обліково-аналітичної інформації в системі економічної безпеки підприємства спирається на певні принципи, серед яких основними є [6]:

– виявлення інформаційних потреб і способів найбільш ефективного їхнього задоволення;

– об'єктивність відображення процесів фінансово-господарської діяльності;

– єдність інформації, що надходить з різних джерел;

– оперативність інформації;

– підвищення коефіцієнта її достовірності.

Саме достовірність є основною якісною характеристикою обліково-аналітичної інформації, що знижує ризик впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства. При цьому інформація вважається достовірною, якщо вона не містить суттєвих помилок, є неупередженою, і користувачі можуть покластися на неї настільки, наскільки вона відображає або, як очікується, буде відображати реальний стан справ на підприємстві.

Користувачам інформації необхідно розробляти внутрішні механізми перевірки достовірності фінансової звітності потенційних партнерів чи інших контрагентів з метою: діагностування їхнього реального фінансово-господарського стану з метою недопущення виникнення загрози співпраці з потенційним банкрутом; точної оцінки їхньої фінансової надійності при здійсненні партнерських відносин; підготовки інформації для прийняття управлінських рішень стосовно співпраці з партнерами в умовах виявлених загроз та небезпек; максимально повного інформаційного забезпечення системи економічної безпеки власного підприємств [6].

Впровадження таких механізмів є одним із основних завдань аналітика з питань фінансово-економічної безпеки.

Проведені дослідження дозволяють сформулювати низку узагальнюючих положень, які розкривають зміст економічної категорії «обліково-аналітична інформація» і уточнюють її роль як суттєвого чинника у забезпеченні функціонування системи економічної безпеки суб’єкта господарювання.

Обліково-аналітична інформація представляє собою економічну модель взаємозв’язку між системою економічної безпеки, інформаційним ресурсом,

якої вона є, та інформаційними процесами в середині підприємства. Обліково-аналітична інформація в системі забезпечення економічної безпеки підприємства формується в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. Створення раціонального потоку обліково-аналітичної інформації в системі забезпечення економічної безпеки підприємства спирається на певні принципи. Обліково-аналітична інформація в системі забезпечення економічної безпеки може характеризуватися різними комбінаціями притаманних їй властивостей (наприклад, релевантність, доречність, корисність тощо). Набір тих чи інших властивостей визначається специфікою отримання інформації та цілями її використання.

Перелік джерел посилання

1. Абакуменко О. І., Базілінська О. Я. , Бурденко І. М., Гавриленко Н. І., Горшунова І. В. Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки: колект. монографія; ред.: С. М. Шкарлет; Черніг. нац. технол. ун-т. Ніжин: Лук'яненко В. В.: Орхідея, 2015. 440 с.

2. Білоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: монографія. Київ: Дорадо-Друк, 2010. 432 с.

3. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.

4. Будько О. В. Класифікація обліково-аналітичної інформації з метою інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 1. С. 207-212.

5. Будько О. В. Обліково-аналітична інформація в системі інформаційного забезпечення сталого розвитку. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 3. С. 252-257.

6. Гнилицкая Л. В., Захаров А. И., Прыгунов П. Я. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической

безопасности субъектов хозяйственной деятельности: Монография. Киев: Дорадо-друк. 2011. 320 с.

7. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. Київ: Лібра, 2003. 280 с.

8. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Харків: Фактор, 2007. 784 с.

9. Мулик Я. І. Формування системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств *Ефективна економіка. 2014.* № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3416.

10. Попова Л. В., Маслова И. А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы. *Финансовый менеджмент*. 2003. № 5. С.15-20.

11. Твердохліб М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: навчальний посібник. вид. 2-ге, доп. та перероб. Київ: КНЕУ, 2006. 224 с.

12. Шепелюк В. А. Дефініції поняття «інформація» для обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки*. 2017. № 1. С. 185-191.

13. Юридична енциклопедія: в 6 т. / редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. Київ: Укр. енцикл., 1998. 717 с.

14. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73.

15. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні. Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 року. *Відомості Верховної Ради України* (ВВР). 1999. № 40. ст. 365.

Прібильнова І. Б.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
Вадіянц А.Р.,
студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

На сучасному етапі розвитку економіки України на результати діяльності банківських установ впливають фактори мінливого зовнішнього середовища, такі як: політична, економічна та фінансова нестабільність, геополітична ситуація в країні, нестабільність законодавчої бази, зниження соціального рівня життя населення, що провокує виникнення певних загроз і ризиків. Це призводить до створення умов, за яких знижується прибутковість, ліквіднсіть та рівень конкурентоспроможності вітчизняних банків. Тому виникає необхідність у визначенні теоретичних аспектів і сутності фінансово-економічної безпеки банківських установ.

Проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки банківських установ досліджувалася у роботах багатьох учених, таких як: А. М. Герасимовича, Ф. Ф. Бутинця [1], Н. Е. Аванесова, М. П. Ілляшенко [2], М. М. Александрова, Н. Г. Виговська [3], О. І. Барановський [4], С. В. Васильчак, Р. Ю. Моцьо [5], М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашуєв [6], М. І. Зубок [7], О. А. Кириченко, І. М. Грищенко, М. П. Денисенко, А. П. Гречан, С. А. Єрохін, С. М. Лаптєв [8], Н. М. Кондрацька, М. М. Любовська [9], Є. О. Олейников [10], І. П. Отенко, О. Ю. Мішин, С. В. Мішина [11], С. М. Побережний [12], Н. С. Прокопенко, М. І. Виклюк [13], В. І. Соловйов [14],

Л. М. Стрельбицька, М. П. Стрельбицький, В. К. Гіжевський [15], О. І. Хитрін [16], С. М. Яременко [17] та інші.

Так, науковці Н. Е. Аванесова та М. П. Ілляшенко досліджуючи фінансову складову безпеки банківських установ, зазначають, що фінансова безпека – такий стан банку, який [2]:

– забезпечує фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність банку в довгостроковому періоді;

– задовольняє потреби банку у фінансових ресурсах для стійкого ведення діяльності;

– забезпечує достатню фінансову незалежність банку;

– дозволяє протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і загрозам, що можуть заподіяти фінансовий збиток банку або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати банк;

– забезпечує гнучкість під час прийняття фінансових рішень;

– забезпечує захищеність фінансових інтересів акціонерів банку.

Автори Н. М. Кондрацька та М. М. Любовська визначають фінансово-економічну безпеку банківських установ як «динамічний стан, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, ефективністю організації та розподілу ресурсів для забезпечення стійкого розвитку» [9]. При цьому автори, досліджуючи напрями удосконалення системи забезпечення фінансової безпеки банку, зазначають, що «дана система має знаходитися у постійному розвитку та постійно адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища для підвищення ефективності функціонування банківського сектора, що детермінує стійкість фінансової системи країни та створює можливості зростання національної економіки» [9]. Проте у даній роботі спостерігається ототожнення понять фінансової безпеки і фінансово-економічної безпеки банківських установ.

Узагальнення поглядів науковців до визначення сутності фінансово-економічної безпеки банківських установ наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1 – Узагальнення поглядів науковців до визначення сутності фінансово-економічної безпеки банківських установ

Автор	Сутність
Фінансова безпека	
Є.О. Олейніков [10]	стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів банку, який відображається через найкращі значення фінансових показників прибутковості та рентабельності, якості управління та використання основних та оборотних коштів банку, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінним паперам банку, а також курсовій вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансового стану банку і перспектив його технологічного та фінансового розвитку
Н. С. Прокопенко, М. І. Виклюк [13]	стан захищеності життєво важливих інтересів банку від різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, який гарантує найбільш ефективне використання фінансових ресурсів для забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку
О.І. Хитрін [16]	динамічний стан, при якому банк юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, суб'єктів господарювання, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації цього потенціалу
Економічна безпека	
І. О. Барановський [4]	сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційних банків дії чи обставини попереджені або зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банківської системи, збереженню та відтворенню її майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банками статутних цілей
С. В. Васильчак [5, с. 289]	стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його ресурсів, здатність адекватно і без істотних втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації
О. А. Кириченко [8, с. 89]	сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційних банків дії чи обставини, попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони нездатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банківської системи, збереженню й відтворенню її майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банками статутних цілей
В. І. Соловйов [14, с. 175]	стан, за якого забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне одержання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до дальшого розвитку й удосконалення
Л. М. Стрельбицька [15, с. 130]	здатність протистояти деструктивним змінам на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу
С. М. Яременко [17, с. 140]	стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його ресурсів, здатність адекватно і без істотних втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації

Продовження таблиці 1

Фінансово-економічна безпека	
М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашуєв [6]	стан збалансованості і стійкості банківської установи до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації локальних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток банківської діяльності та економічної складової
М. І. Зубок [7]	стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування; властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі негативні прояви внутрішнього і зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним посяганням на власність, діяльність і імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз
Н. М. Кондрацька, М. М. Любовська [9]	динамічний стан, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, ефективністю організації та розподілу ресурсів для забезпечення стійкого розвитку

Джерело: складено авторами на основі [4-10, 13-17]

Слід зазначити, що більшість авторів вважають економічну безпеку банківських установ станом, при якому організація безпеки спрямована на максимальне запобігання настанню ризиків та загроз з метою забезпечення стійкого функціонування банків, ефективного використання ресурсів.

Досягнути високого рівня економічної безпеки банку можливо за умови організації роботи банківських установ, що полягає у забезпеченні стабільності й ефективності функціонування її складових: фінансова, інформаційна, техніко-технологічна та правова.

На показники діяльності банків, як уже зазначалося, впливають зміни, що відбуваються у навколишньому середовищі не тільки на рівні держави, але і на рівні міжнародної торгівлі та світового бізнесу.

Довготривала історія розвитку банківської діяльності вчить необхідності адекватно і миттєво реагувати на зміни. Зовнішні фактори – це ті фактори, що впливають на банківську діяльність ззовні, і вони можуть буди як сприятливі для ефективного функціонування банку, так і нищівними. Для виявлення і врахування їх впливу зовнішні чинники поділяють на дві групи: фактори безпосереднього впливу і фактори опосередкованого впливу [13].

Н. С. Прокопенко та М. І. Виклюк пропонують під фінансовою безпекою банківських установ розуміти «стан захищеності життєво важливих інтересів банку від різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, який гарантує найбільш ефективне використання фінансових ресурсів для забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку» [13].

Автори зазначають, що на безпеку банківської діяльності впливають зовнішні і внутрішні фактори; стан середовища і чинники впливу на розвиток банківської діяльності потрібно максимально враховувати під час розробки завдань, які постають перед банком на кожному етапі його розвитку. При цьому автори виділяють зовнішні і внутрішні складові фінансової безпеки.

До зовнішніх складових фінансової безпеки відносяться [13]:

– боргову безпеку;
– валютно-курсову безпека;
– безпеку фондового ринку;
– інвестиційну безпеку ринку.

До внутрішніх складових фінансової безпеки відносяться [13]:

– техніко-технологічні фактори;
– кадрова безпека;
– рівень менеджменту;
– визначення індикаторів фінансової безпеки;
– впровадження фінансової діагностики та стану фінансової безпеки;
– фінансові інтереси;
– фінансові можливості;
– інформаційний ресурс;
– фінансові регламенти.

Зовнішні і внутрішні чинники обумовлюють особливу роль економічної безпеки. У системі заходів безпеки діяльності банку представлено [13]:

– необхідність і важливість економічної безпеки випливає з наявної різноманітності інтересів суб'єктів ринку банківських послуг. Прагнення до

збільшення прибутків суб'єктів ринку посилює конкурентну боротьбу, а остання, своєю чергою, завжди перебувала в площині економічної безпеки;

– обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їх створення потребує від них розроблення досить ефективних технологій банківського виробництва, застосування економічних інструментів підтримання ліквідності та конкурентоспроможності банків на необхідному рівні, якісного використання їх ресурсної бази;

– нестабільна економічна ситуація, досить несподівані й різкі її зміни обумовлюють готовність банку до роботи в майже кризових умовах, із досить високим ступенем ризику, іноді на межі втрати своєї ліквідності. Усе це потребує від банків вироблення адекватної економічної політики, економічної поведінки на ринку банківських послуг, поєднання принципів раціональності й прийнятного ризику під час вкладання коштів;

– зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд досить ризикованих і цим самим зумовлює високу відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами [7, с. 73].

З огляду на це, усі заходи безпеки спрямовуються і концентруються саме навколо економічної безпеки, що й обумовлює її місце у системі безпеки банківської діяльності.

Головною метою фінансової безпеки банку, на думку О. І. Хитріна, є усунення можливостей заподіяння шкоди банку або упущення ним вигоди, забезпечення його сталого та максимально ефективного функціонування нині та накопичення достатнього потенціалу розвитку і зростання в майбутньому, якісна реалізація операцій і угод [16].

Автор С. М. Побережний вважає, що фінансова безпека банків передбачає певні дії [12]:

– забезпечення рівноважного і сталого фінансового стану банку;

– сприяння ефективній діяльності банку;

– визначення на ранніх стадіях проблемних місць в діяльності банку;

– запобігання кризі та ризику банкрутства.

Звісно, безпека банківської системи країни обумовлена фінансовою стабільністю окремо взятих банківських установ. Колектив авторів у роботі [3] визначає, безпека банківської системи – це «спроможність банківської системи стабільно і надійно забезпечувати фінансову самостійність держави, ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань» [3].

Цілеспрямована діяльність банків з одержання системного підходу (застосування зазначених заходів у взаємозв'язку з метою недопущення збитків від кожної конкретної кредитної операції) захисту кредитних операцій дасть їм змогу не тільки мінімізувати кредитні ризики, а й істотно поліпшити їхню кредитну діяльність.

Водночас дослідження показали, що складниками економічної безпеки банків є не тільки безпека матеріальних та фінансових ресурсів, а й такі, як інформаційна та кадрова безпека, які також істотно впливають на стабільність і розвиток банків. Своєю чергою, інформаційна безпека пов'язана з формуванням інформаційного ресурсу банків, його гарантованим захистом, а також протидією інформаційно-психологічному впливу. Кадрова ж безпека спрямована на виконання можливості формування загроз банку від власного персоналу та створення умов ефективного його використання в діяльності банків.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансово-економічна безпека банківських установ – це стан захищеності банківських установ від негативного впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, який забезпечує фінансову стійкість у процесі функціонування та інноваційний розвиток банку. Складові банківської безпеки повинні створити умови для надійного і ефективного функціонування банківських установ, недопущення

або своєчасного виявлення загроз фінансовим, матеріальним та інформаційним ресурсам банку. Показниками ефективної безпеки банку є сталий розвиток у банківської установи згідно з плановими завданнями. Також важливою умовою є ефективне функціонування складових банківської системи в комплексі.

Перелік джерел посилання

1. Аналіз діяльності комерційного банку: навч. посібн. / за ред. А. М. Герасимовича, Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Вид-во «Рута», 2006. 599 с.

2. Аванесова Н. Е., Ілляшенко М. П. Концептуальні основи управління фінансово-економічною безпекою банків. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. 6(2). С. 93-97.

3. Александрова М. М., Виговська Н. Г. та ін. Розвиток фінансів в умовах відкритої економіки: монографія; за ред. проф. О. М. Петрука. Житомир, 2012. 416 с.

4. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру. *Економіка і прогнозування*: наук.-аналіт. журнал. 2006. № 1. С. 7-25.

5. Васильчак С. В., Моцьо Р. Ю. Економічна безпека банків та методи її забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. 2009. Вип. 19.12. С. 287-293.

6. Єрмошенко М. М., Горячева К. С., Ашуєв А. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді. Київ: Національна академія управління, 2005. 78 с.

7. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / М.І. Зубок. Київ: Вид-во КНЕУ, 2003. 156 с.

8. Кириченко О. А., Грищенко І. М., Денисенко М. П., Гречан А. П., Єрохін С. А., Лаптєв С. М. Сучасна банківська установа: організація управління та фінансів: монографія; Ун-т економіки та права «Крок», Київ. нац. ун-т технологій та дизайну, Ін-т вищ. освіти АПН України. Київ: Вид-во ХНУ; Хмельницький, 2009. 547 с.

9. Кондрацька Н. М., Любовська М. М. Фінансово-економічна безпека банківських установ: загрози та шляхи їх подолання. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки.* 2019. Вип. 4. С. 48-60.

10. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.О. Олейникова. Киев: Вид-во «Молодь», 2001. – 680 с.

11. Отенко І. П., Мішин О. Ю., Мішина С. В. Організація та управління фінансово-економічною безпекою банківських установ: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 240 с.

12. Побережний С. М. Організація діяльності підрозділів банківської безпеки в сучасному комерційному банку. Суми: ВВП «Мрія-1»ЛТД, 2004. 54 с.

13. Прокопенко Н. С., Виклюк М. І. Складові безпеки банківської діяльності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.1. С. 302-308.

14. Соловйов В. І. Банківська безпека України: вдосконалення методики оцінки. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 1(17). С. 171-176.

15. Стрельбицька Л. М., Стрельбицький М. П., Гіжевський В. К. Банківське безпекознавство: навч. посібн.; Нац. акад. СБУ, Унів. економіки та права «КРОК». Київ: Вид-во «Кондор», 2007. 602 с.

16. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків. *Фінанси України.* 2004. № 11. С. 118-124.

17. Яременко С. М. Економічна безпека банків та способи її забезпечення. *Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць*. 2009. Вип. 13. С. 136-145.

Солодкий В. С.
старший викладач кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки

СИСТЕМА ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємницька діяльність у всіх сферах нерозривно пов'язана з одержанням і використанням інформації. Причому, в сучасних умовах інформація є особливим товаром, який має певну цінність. Для підприємця найбільш цінною є інформація, яку він використовує для досягнення мети фірми і розголошення якої може позбавити його можливості реалізувати цю мету, тобто створює загрози безпеці підприємницької діяльності [1]. В процесі підприємницької діяльності, при розробці нових технологій, в результаті інтелектуальної праці виникають насичені різноманітними відомостями інформаційні об'єкти, що мають комерційну цінність. Це можуть бути перспективні технологічні рішення, методики робіт, технології, результати маркетингових досліджень тощо, націлені на досягнення підприємницького успіху. Така інформація складає особливий блок, який належить до комерційної таємниці.

Питання щодо комерційної таємниці розглядаються у багатьох публікаціях та наукових дослідженнях. Але на сьогоднішній день ще немає чіткого визначення понять «ноу-хау», «діловий секрет», «комерційна таємниця». С. Климчук у статті «Проведення порівняльного аналізу законодавств у сфері інформації з обмеженим доступом в Україні та країн-членів НАТО» стверджує, що в Україні поняття «діловий секрет» та «комерційна таємниця» є ідентичними. Ю. М. Кузнецов, Г. П. Терентьєва, Г. В. Черевко у своїх працях розглядають ноу-хау як різновид комерційної таємниці. Ю. В. Бондарчук, А. І. Марущак в науково-практичному посібнику

«Безпека бізнесу: організаційно-правові основи» акцентуючи увагу на правових засадах захисту комерційної таємниці в трудових та договірних відносинах, відносять ноу-хау до складу комерційної таємниці.

Статтею 505 Цивільного кодексу України визнано, що комерційна таємниця – це інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо зберігання її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

Відповідно до статті 36 Господарського кодексу України відомості, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, що не є державною таємницею, розголошення яких може завдати шкоди інтересам суб'єкта господарювання, можуть бути визнані його комерційною таємницею [2].

Склад і обсяг відомостей, що становить комерційну таємницю, спосіб їх захисту визначаються суб'єктом господарської діяльності відповідно до закону.

В Україні інститут комерційної таємниці поки що знаходиться на стадії становлення і для вітчизняного законодавства його розробка актуальна як ніколи. Відсутність достатнього правового регулювання негативно дається в знаки на динаміку розвитку приватного сектору економіки, надходження інвестицій тощо. Тому проблеми в сфері комерційної таємниці були та залишаються актуальними як для вчених, так і для практиків.

Метою праці є комплексне системне дослідження правового захисту комерційної таємниці в системі фінансово-економічної безпеки суб'єкта

господарювання, а також розроблення науково-практичних рекомендацій щодо правового захисту комерційної таємниці на підприємстві.

На сьогодні в Україні нема закону щодо захисту комерційної таємниці. Незважаючи на відсутність закону прямої дії, Закони України «Про інформацію», «Про доступ до публічної інформації», «Про державну таємницю», «Про банки і банківську діяльність», «Про захист від недобросовісної конкуренції», а також Цивільний, Господарський кодекси України регулюють спеціальний правовий режим створення суб'єктами господарювання на законодавчій основі системи захисту комерційної таємниці на підприємстві.

Вказані та інші законодавчі акти, спрямовані на розвиток правил чесної конкуренції, в той же час забороняють вторгнення в сферу чужих технологічних та комерційних секретів недозволеними методами. Вони дають підприємствам підґрунтя для створення правових систем захисту комерційної таємниці, які дозволяють організувати охорону відомостей, які складають комерційну таємницю, що належить їм. Одночасно вказані та інші закони України містять правові основи відшкодування підприємствам матеріальної та моральної шкоди, яку можуть заподіяти підприємству своїми неправомірними діями конкуренти, персонал підприємства, представники контрольно-спостережних та інших органів державної влади і управління.

З метою захисту своїх законних прав та інтересів щодо захисту комерційної таємниці суб'єкти господарювання можуть на законодавчій основі створювати систему захисту комерційної таємниці підприємства.

Мотивами порушення питання про створення такої системи можуть бути досягнутий підприємством високий рівень науково-виробничої діяльності, виконання будь-яких унікальних робіт, надання кваліфікованих послуг, поява нових технологій на основі ноу-хау, оригінальні комп'ютерні програми, розроблені стратегічні програми розвитку підприємства, планування рекламних заходів і т.ін., що потребують застосування захисних режимних заходів.

Ще одним мотивом створення правової системи захисту комерційної таємниці повинно бути чітке розуміння керівником підприємства, що без створення такої системи будь-які юридичні претензії до недобросовісних конкурентів, клієнтів, штатних співробітників підприємства, посадових осіб, органів державного управління виявляються безпідставними і не будуть мати юридичної сили [2].

Теоретичні розробки вітчизняних спеціалістів в галузі захисту інформації А. І. Марущака, А. А. Чернявського, Г. О. Андрощука, П. П. Крайньова, Г. К. Нікіфорова, С. С. Нікіфорова, а також практика збереження інформації обмеженого доступу свідчить про те, що основними елементами та складовими системи правового захисту комерційної таємниці є: юридичне закріплення в основоположних документах підприємства; визначення відомостей, які підлягають захисту як комерційна таємниця; якісний підбір персоналу підприємства для роботи з інформацією, що становить комерційну таємницю; визначення порядку допуску та доступу до комерційної таємниці підприємства; встановлення порядку збереження комерційної таємниці при укладенні договорів; створення на підприємстві порядку поводження з інформацією обмеженого доступу; визначення порядку взаємодії підприємства з представниками правоохоронних, контрольно-спостережних органів; організація спеціального діловодства [2].

Якщо суб’єкт господарської діяльності має намір юридично закріпити за собою право на володіння та захист комерційної таємниці, то в розділі статуту «Права та обов’язки підприємства» необхідно зафіксувати положення, які витікають із Цивільного та Господарського кодексів про те, що підприємство має право класифікувати інформацію, яка йому належить, як комерційну таємницю, визначити її склад, обсяг та порядок захисту. Основні положення, які закріплюють право на комерційну таємницю в статуті, повинні бути відображені і в засновницькому договорі. Важливо зафіксувати, що підприємство має право не виконувати вимоги правоохоронних органів, а

також інших органів державного управління, якщо ці вимоги виходять за межі їх повноважень, пов’язаних з доступом до комерційної таємниці.

Зафіксовані в статуті положення дають підприємству право: вимагати захисту інтересів підприємства перед державними і судовими органами; включати вимоги по захисту конфіденційної інформації в усі види договорів підприємницького характеру; користуватися цією інформацією для отримання прибутків; домагатися відшкодування нанесених конкурентами або персоналом підприємства економічних збитків у випадку витоку інформації; видавати документи з питань забезпечення збереження комерційної таємниці; створювати структурні підрозділи економічної безпеки.

Основні положення, які закріплюють право на комерційну таємницю в статуті, повинні бути відображені і в засновницькому договорі, перш за все тих підприємств, в яких відсутні статути: договірних об’єднаннях, повних і командитних товариствах та інших [3].

У колективному договорі необхідно передбачити положення, які містять взаємні обов’язки адміністрації та колективу співробітників підприємства щодо забезпечення збереження комерційної таємниці. В договорі доцільно передбачити порядок робіт з комерційною інформацією (з документами, виробами, продукцією) з боку співробітників, які залучаються до роботи з ними, а також визначити відповідальність за порушення порядку роботи з комерційною таємницею, а також зобов’язати адміністрацію забезпечити працівників підприємства, які мають відношення до комерційної таємниці, необхідними методичними матеріалами і інструкціями, пам’ятками, проводити навчання працівників з проблем захисту комерційної таємниці.

Основні положення, які повинні знайти відображення в правилах внутрішнього трудового розпорядку підприємства, якщо воно має намір закріпити право на комерційну таємницю та організацію роботи по попередженню витоку конфіденційної комерційної інформації, зводяться до обов’язків як адміністрації, так і співробітників підприємства [3].

Однією з першочергових проблем у вирішенні завдань по захисту комерційної таємниці є правильне та своєчасне визначення інформації, яка буде захищатись як комерційна таємниця. Організація роботи по визначенню відомостей включає в себе: видання наказу про визначення відомостей, які складають комерційну таємницю підприємства; оцінку можливого розміру збитків в випадку витоку інформації що складає комерційну таємницю; формування переліку таких відомостей та введення його в дію.

При організації роботи по визначенню відомостей, що складають комерційну таємницю, необхідно враховувати чинні нормативно-правові акти, які регулюють відносини в галузі інформації, а також ряд інших обставин.

По-перше, необхідно керуватися вимогами постанови Кабінету Міністрів України № 611 від 9 серпня 1993 р. «Про перелік відомостей, які не є комерційною таємницею», яка встановлює 7 блоків відомостей, що не можуть складати комерційну таємницю, в тому числі:

– установчі та інші документи, які дозволяють займатися підприємницькою діяльністю;

– відомості, необхідні для перевірки обчислення і сплати податків та інших обов'язкових платежів;

– відомості про численність та склад працюючих, їх заробітну платню в цілому та за професіями і посадами;

– інформація про забруднення навколишнього природного середовища, недотримання безпечних умов праці, реалізації продукції, яка наносить шкоду здоров'ю, розміри заподіяної при цьому шкоди і т. ін.

По-друге, при визначенні відомостей, що складають комерційну таємницю, слід враховувати положення Закону «Про інформацію» про те, що не може встановлюватися режим обмеженого доступу до інформації, якщо вона загальновідома, загальнодоступна на законних підставах і не потребує захисту.

По-третє, не підлягають захисту як комерційна таємниця винаходи, раціоналізаторські пропозиції та інша інформація промислового характеру, право власності на які оформлені патентом, авторським свідоцтвом.

По-четверте, до комерційної таємниці не можуть належати відомості, які складають державну таємницю [3].

Нарешті, при визначенні відомостей, які складають комерційну таємницю слід враховувати цікавість та прагнення конкурентів, які завжди націлені на отримання необхідної інформації про суперника для виживання в конкурентній боротьбі.

Щодо якісного підбору персоналу підприємства для робіт з інформацією, що становить комерційну таємницю, то власник підприємства або уповноважена ним особа мають право розробляти та використовувати власну, але таку що не суперечить чинному законодавству, методологію вивчення та перевірки кандидата для роботи, пов'язаної з відомостями, що складають комерційну таємницю.

За основу організації роботи по допуску та доступу до комерційної таємниці доцільно взяти вимоги, які належать до порядку допуску та доступу до державних секретів, що регламентується Законом України «Про державну таємницю».

Під допуском до комерційної таємниці слід розуміти письмове розпорядження керівника підприємства або уповноваженої ним особи, яке надає конкретному співробітникові підприємства право на роботу або ознайомлення з документами, виробами та іншими носіями інформації, які класифіковані підприємством як комерційна таємниця [3].

Організація роботи по оформлення допуску до комерційної таємниці повинна бути покладена на підрозділ безпеки. Доцільно, що цим підрозділом, спільно з керівниками інших підрозділів, передбачених статутом або положенням про підприємство, був розроблений перелік посад співробітників, які за своїм службовим становищем або за родом виконуваної роботи обов'язково повинні мати допуск то тієї чи іншої категорії важливості відомостей, які становлять комерційну таємницю підприємства. Керівник (власник) підприємства або уповноважена ним особа повинні затвердити даний перелік.

Від співробітника, якому оформлений допуск до комерційної таємниці, береться письмове зобов'язання про нерозголошення комерційної таємниці, яка була йому довірена.

Оформлення допуску співробітника підприємства до комерційної таємниці передбачає і можливість його позбавлення на законних підставах.

Позбавляти співробітника допуску мають право ті ж особи, які санкціонували йому допуск до комерційної таємниці. Якщо співробітник не згоден з таким рішенням власника підприємства або уповноваженої ним особи, він, відповідно до конституційного, цивільного та трудового права може оскаржити його в судовому порядку.

Доступ до комерційної таємниці – це письмова санкція власника підприємства або уповноваженої ним особи на ознайомлення або роботу з конкретними відомостями, що складають комерційну таємницю, співробітників підприємства [4].

Рішення про надання доступу до конкретної комерційної таємниці і її матеріальних носіїв здійснюється у вигляді резолюції власника підприємства на документі, з яким ознайомиться співробітник підприємства або представник сторонньої організації.

Питання юридичних гарантій збереження комерційної таємниці підприємства, до якої отримали доступ представники органів державного управління, може бути вирішене шляхом взяття у осіб, які ознайомились з такими відомостями, зобов'язання про збереження ними в таємниці відомостей, які стали їм відомі, або шляхом передачі копії документа, що містить комерційну таємницю, під розписку на оригіналі.

При укладенні угод між суб'єктами господарювання в межах України в тексті угоди доцільно обумовити можливість припинення дії договору у випадку невиконання вимог однією із сторін щодо захисту комерційної таємниці, а також звернення з позовом про відшкодування шкоди в судах. [4]

Перед укладанням угод з іноземною фірмою доцільно, із залученням юристів-міжнародників, досконально вивчити національне законодавство

країни, з представниками якої передбачається укласти угоду, щодо правового захисту комерційної таємниці.

Що стосується порядку поводження з інформацією обмеженого доступу, то цей елемент системи правового захисту комерційної таємниці повинен відповідати законам України «Про інформацію», «Про науково-технічну інформацію», «Про доступ до публічної інформації».

При визначенні порядку взаємодії підприємства з представниками правоохоронних, контрольно-спостережних органів необхідно керуватися вимогами законів України «Про Службу безпеки України», «Про міліцію», «Про прокуратуру», «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні».

Вагомим елементом системи правового захисту комерційної таємниці є організація спеціального діловодства, яка повинна враховувати вимоги Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію та сертифікацію», а також «Інструкцію про порядок обліку, зберігання і використання документів, справ, видань та інших матеріальних носіїв інформації, які містять службову інформацію».

Законодавство України, гарантуючи право підприємства на комерційну таємницю та її захист, певною мірою регулює і питання юридичної відповідальності за правопорушення в цій сфері. Так, за незаконне збирання з метою використання або використання відомостей, що становлять комерційну таємницю, а також розголошення комерційної таємниці встановлена кримінальна відповідальність.

Цивільно-правова відповідальність полягає в відшкодуванні збитків, які заподіяні внаслідок вчинення дій, визначених законодавством як неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці.

Закон «Про захист від недобросовісної конкуренції» передбачає адміністративну відповідальність за неправомірне збирання, розголошення, схилення до розголошення, а також використання комерційної таємниці.

Викладені елементи та складові системи правового захисту комерційної таємниці повинні бути задіяні та використані в повній єдності та взаємодії.

Якщо хоча б одна із складових викладеної вище системи не буде задіяна, то система не виконає свого призначення, оскільки може статися витік відомостей, які складають комерційну таємницю, та підприємство може втратити юридичні підстави для підняття питання про відшкодування нанесених конкурентом або персоналом підприємства матеріальних збитків.

Таким чином, перехід до ринкової економіки обумовив появу в українському законодавстві, юридичній та економічній літературі ряду нових понять, таких як комерційна таємниця, ділова інформація, секрет виробництва, торговельний секрет, ноу-хау, конфіденційна інформація, інформація обмеженого доступу. Ці поняття можна об'єднати найбільш вживаним терміном – комерційна таємниця [4].

На сьогодні існує потреба в удосконаленні чинного законодавства щодо комерційної таємниці, захисту прав суб'єктів господарювання на комерційну таємницю та у приведенні його у відповідність з поточними та перспективними вимогами ринкового середовища. Незважаючи на це, Закони України «Про інформацію», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про банки і банківську діяльність» та інші, а також Господарський та Цивільний кодекси регулюють спеціальний правовий режим охорони комерційної таємниці та інших видів інформації, пов'язаною з необхідністю захисту законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності.

Перелік джерел посилання

1. Зацеркляний М. М., Мельников О. Ф. Основи економічної безпеки: навч. посіб. Київ: КНТ, 2009. 337 с.

2. Солодкий В. С., Тимофєєв В. А. Организационно-правовые основы защиты информации с ограниченным доступом: монография. Харьков: ХНУРЭ, 2013. 189 с.

3. Іванюта Т. М., Заїчковський А. О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.

4. Нікіфоров Г. К., Нікіфоров С. С. Підприємництво та правовий захист комерційної таємниці: навч.-практ. посіб. Київ: Олан, 2001. 208 с.

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНІ ТА БЕЗПЕКОВІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Колективна монографія

За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. В. Полозової

Комп'ютерна верстка
Мурзабулатова Олена Вячеславівна

Дизайн обкладинки
Іванова Вікторія Борисівна

Підп. до друку 27.11.19. Формат 60х84 1/16.
Спосіб друку – ризографія. Умов. друк. арк. 19,06.
Тираж 50 прим. Ціна договірна.

Віддруковано в типографії ФОП Андреєв К.В.
61166, Харків, вул. Богомольця, 9, кВ. 50.
Свідоцтво про державну реєстрацію
№24800170000045020 від 30.05.2003 р.
ep.zakaz@gmail.com
тел. 063-993-62-73