

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ: ІННОВАЦІЇ, БЕЗПЕКА ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Харків – 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ: ІННОВАЦІЇ, БЕЗПЕКА ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Колективна монографія



Харків 2021

УДК 330.131

*Рекомендовано Науково-технічною радою
Харківського національного університету радіоелектроніки
(протокол № 13 від 18.11.2021)*

Рецензенти

Отенко В.І., доктор економічних наук, професор, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця.

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

Трохимець О.І., доктор економічних наук, професор, Класичний приватний університет.

Сучасні економічні стратегії: інновації, безпека та сталий розвиток: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т.В. Полозової, д.е.н., проф. І.В. Колупаєвої, к.е.н., доц. О.В. Мурзабулатової Харків: ХНУРЕ, 2021. 296 с.

ISBN 978-966-659-336-1

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 II-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 978-966-659-336-1

DOI: 10.30837/978-966-659-336-1

© Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою, 2021

© Харківський національний університет радіоелектроніки, 2021

© Колектив авторів, 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
-------------------	----------

РОЗДІЛ 1 **СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ** **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Kolupaeiva I.V., Polozova O.O.

ROLE AND IMPORTANCE OF INFORMATION SYSTEMS IN THE ECONOMY.....	11
---	-----------

Ovsiuchenko Y.V., Peresada O.V.

SYSTEMATIZATION OF THE CREATIVE PROCESS IN MANAGEMENT.....	16
---	-----------

Sheiko I.A., Kurdenko O.V.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE.....	21
--	-----------

Sheiko I.A., Storozhenko O.V.

GROWTH POTENTIAL OF UKRAINIAN MACHINERY AS A TOOL FOR EXPORT DIVERSIFICATION.....	29
--	-----------

Sheiko I.A., Storozhenko O.V.

IT SECTOR AS A DRIVER OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND INVESTMENT GROWTH IN UKRAINE.....	37
--	-----------

Бабайлов В.К., Мурзабулатова О.В.

РОЗРОБКА ГЛОБАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ЛОГІСТИКИ.....	44
---	-----------

Геслева Н.В., Пронюк Г.В., Ришко Ю.М.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ НА РИНКУ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ.....	51
--	-----------

Діденко Є.В.

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ УКРАЇНИ.....	60
--	-----------

Костін Ю.Д., Шведкий В.А.

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ.....	69
---	-----------

Лебедєва Н.А.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ.....	81
--	-----------

Мусієнко В.О.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЗНАННЯМИ – ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	88
--	-----------

Мусієнко В.О., Образкова І.В.

МЕТОДИКА ВИБОРУ ОБ'ЄКТА ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	93
---	-----------

Степанова О.В.

МЕТОДИКА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	99
---	-----------

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Kolupaieva I.V., Abdulsamad Al-Dhabab

THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES.....	110
---	------------

Kolupaieva I.V., Afolabi Ibrahim F.O.

MODELS OF ACCESSING CRISIS MANAGEMENT IN TERMS OF COVID-19 PANDEMIC: A FOCUS ON NIGERIAN ENTERPRISES.....	116
--	------------

Kolupaieva I.V., Polozov M.O.

IMPLEMENTATION OF INFORMATION TECHNOLOGY MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	122
---	------------

Pribylnova I.B., Muzychenko A.S.

PRACTICAL APPROACHES TO BUSINESS VALUE ASSESSMENT.....	128
---	------------

Polozova T.V., Kyslichenko A.P., Mokhammed Rabeakh

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH OF DIAGNOSTICS OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	136
---	------------

Polozova T.V., Kutsenko Y.A., Alzoubi Laith Abdel Karim Mohammad

THE CONCEPT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....	142
---	------------

Довгопол Н.В., Ігуменцева Н.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ У ПРОЄКТНІЙ ГРУПІ.....	151
--	------------

Кирий В.В., Водолажченко Д.С.

ОЦІНКА СПОСОБІВ ВИРІШЕННЯ ЗАДАЧІ КОМІВОЯЖЕРА ЗА УМОВ НЕЧІТКИХ ДАНИХ.....	160
---	------------

Полозова Т.В., Бессараб Д.І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	165
---	------------

Полозова Т.В., Бобко Н.В.

АЛГОРИТМ ПОБУДОВИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ МЕРЕЖІ ПІДПРИЄМСТВА.....	172
--	------------

Полозова Т.В., Кравченко М.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	178
--	------------

Полозова Т.В., Прокопенко В.Ю., Гаджієва Саміра Анар кизи

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ ПРОЕКТУ.....	184
--	------------

Соколова Л.В., Аль-Фахор Ескндер Суліаман Салти

ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЙОГО СТАБІЛЬНОСТІ.....	191
--	------------

Соколова Л.В., Сажнева А.О.

ТЕОРЕТИЧНА ПЛАТФОРМА ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	201
---	------------

Соколова Л.В., Сичова Т.Ю.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	206
---	------------

Тохтамиш Н.І., Книшов Д.С.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ ЗАХОДІВ.....	214
---	------------

РОЗДІЛ 3

БЕЗПЕКОВІ ВИКЛИКИ ТА МЕХАНІЗМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Peresada O.V., Pribylnov A.O.

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION.....	221
---	------------

Діденко Є.В., Соломаха І.С., Косінов А.Л.

НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ ІТ-РИЗИКАМ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	230
--	------------

Кириї В.В., Міщеріна Н.В.

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	236
---	------------

Кириї В.В., Башкатов В.А.

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	242
--	------------

Кириї В.В., Фастов М.М.

ВАЖЛИВІСТЬ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	247
--	------------

Колупаєва І.В., Шапошник Б.В., Ткаченко А.Г.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РИЗИКУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	253
---	------------

Мусієнко В.О., Клименко Д.О., Мандзіна В.І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	260
--	------------

Полозова Т.В., Обеїд Лара Ходор, Мамедов Руфат Гаїб огли

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	266
---	------------

Полозова Т.В., Сабіров С.С., Сеїдова Г.М.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	272
--	------------

Соколова Л.В., Литвинова А.В.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	281
--	------------

Солодкий В.С.

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	287
--	------------

ВСТУП

В умовах нестабільності бізнес-середовища, яке характеризується невизначеністю, підвищеною турбулентністю, впливом значної кількості дестабілізуючих чинників, глобальними та локальними викликами, сталий розвиток та економічна безпека країн, регіонів та підприємств у значній мірі залежать від правильно сформованої економічної стратегії. Необхідність постійного її коригування спричинена появою нових факторів підвищення рівня невизначеності: поєднання тенденції до глобалізації бізнесу та водночас намагання втримати вітчизняний бізнес в межах країн, неузгодженість тенденцій інноваційного розвитку та необхідності утримання стабільного рівня прибутковості вже зараз, поєднання відкритості бізнесу до партнерів, бізнес- та наукової спільноти разом із забезпеченням його економічної безпеки.

Протягом останніх десятиліть у світі здійснюється формування єдиного економічного простору, найвищою точкою розвитку якого є процес глобалізації. Незважаючи на те, що пандемічний період поставив міжнародну економічну співпрацю та інтеграцію на тривалу паузу, серед експертної та наукової спільноти поширена ідея продовження інтеграційних процесів як одного із механізмів економічного відновлення.

Україна має всі шанси взяти участь у глобальних інтеграційних процесах. Проте інтеграція України в глобальну економіку потребує постійного розвитку її економічного потенціалу. Особливу роль в цьому процесі відіграє стратегія інноваційного розвитку, яка має спиратися на механізми забезпечення економічної безпеки та відповідати цілям сталого розвитку.

Інноваційний розвиток, впровадження новітніх технологій та діджиталізація бізнесу, освіти та комунікацій вже стали трендом. Компанії прагнуть до інновацій з досить прагматичних причин, насамперед задля збереження та підсилення своєї конкурентної переваги. Проте інновації, що не інтегрують сталого розвитку своєї бізнес-стратегії, ризикують не отримати

належного фінансування чи необхідного партнерства. Глобальне масштабування та інвестиційна привабливість навіть самих амбітних та перспективних інноваційних проєктів будуть дуже обмеженими, якщо запропонована бізнес-модель не передбачає чіткої стратегії сталого розвитку. При цьому сам підхід до пошуку та створення таких бізнес-моделей сам по собі може бути інновацією і є надзвичайно затребуваним у світі.

Таким чином, необхідність досягнення цілей сталого розвитку підвищує попит на інноваційні підходи і рішення та стимулює їх подальший розвиток.

Проте інноваційний розвиток повинен відповідати цілям забезпечення економічної безпеки. Характерною особливістю безпекової ситуації в Україні у коротко- і середньостроковій перспективі є комплексний характер загроз, зумовлений поєднанням зовнішніх і внутрішніх факторів ризику. Реагування на такі загрози також має носити системний характер, що потребує ґрунтовних досліджень з різних галузей знань. Тому актуальність досліджень економічних та безпекових ризиків для сучасного бізнес-середовища не викликає сумнівів.

Так, поєднання досліджень у сфері інновацій, безпеки та сталого розвитку 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 розгляду тенденцій соціально-економічного розвитку на національному та міжнародному рівнях, теоретико-методичних та практичних аспектів функціонування підприємств в умовах сучасного бізнес-середовища, а також механізмів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Так, зокрема, розглядаються питання важливості використання інформаційних систем у бізнес-процесах, інвестиційної привабливості України, розробки глобальних логістичних стратегій, стратегії розвитку природних монополій в електроенергетиці України, діагностики інвестиційного та інноваційного потенціалу

підприємства, оцінки ризику та можливі напрями їх протидії, формування стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства.

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

Представлена монографія призначена для широкого кола читачів: представників бізнесу, працівників місцевого самоврядування та державних службовців, науковців, викладачів, студентів.

РОЗДІЛ 1
СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Kolupaeiva I.V.,

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Polozova O.O.,

*Student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

ROLE AND IMPORTANCE OF INFORMATION SYSTEMS IN THE ECONOMY

The transition of society to the post-industrial era and science-intensive technologies relies on information resources, which increases the requirements for the qualifications of production personnel. Modern production and service technologies, production of products and services, are unthinkable without information technologies that meet the information needs of management, production, supply, trade, sales and other functional divisions of enterprises. Information technology makes possible to manage rationally all types of enterprise resources.

Material and financial resources are always limited, therefore, the key factor for the success of economic activity is making a correct and timely decision about where and how they should be concentrated to achieve maximum effect. Specifically timely and relevant information allows to concentrate resources in the right place and at the right time for the implementation of priority tasks.

The issues of modern adaptation of software to the business processes of a particular organization and technology of information support of the main stages of strategic and operational management are considered in the works of scientists, among they are: V. Shkvir [1], T. Polozova, I. Sheiko [2, 3], T. Shmatkovska [4],

A. Pylypenko, O. Popov [5], M. Rogoza [6], M. Sharko, J. Burenko, N. Gusarina [7] and others.

The purpose of the research is to determine the role and importance of information systems in the economy.

The conceptual and terminological base of this study includes the following concepts: «information», «information system», «economic information system».

Information is new data that allows to improve the processes associated with the transformation of matter, energy and information itself [1].

Information system is an interconnected set of tools, methods and personnel used for storing, processing and issuing information in order to achieve the set goal [1, 6]. An economic information system is a set of internal and external flows of direct and indirect data communication of an economic object, methods, means, specialists involved in the information process and the development of decision-making process.

Economic information systems are classified according to a number of features, which are shown in table 1.

Table 1 – Classification of economic information systems

Sign	Kind
By the nature of the use of information	Information-retrieval Information-decisive
By the nature of the processed data	Information and reference Data processing
Based on the structure of tasks	Structured Unstructured Partially structured
Systems developing solution alternatives	Model Expert

Source: authors' creation based on [1, 6]

An automated information system is a complex that includes computing and communication equipment, software, linguistic tools, information resources, as well as personnel providing support for a dynamic information model of the subject area to meet the information needs of ultimate users. Part of the automated information

system is an automated workstation for ultimate user. In automated information systems some of the control and data processing functions are performed by computers, and some of them are performed by humans.

In the classification of information systems, the following levels of management are distinguished:

- information systems of the operative (operational) level – accounting, bank deposits, order processing, ticket registration, salary payments;
- information system of specialists – office automation, knowledge processing (including expert systems);
- information systems of the tactical level (middle ranking) – monitoring, administration, control, decision-making;
- strategic information systems – formulation of goals, strategic planning.

Effective enterprise management in modern conditions is impossible without the use of computer technology. At present stage, the problem of choosing an information system converts from specific task into a standard procedure.

The procedure of deciding making about the choice of the most effective computer management system is new for most managers, and its consequences will largely have a significant impact on the enterprise over several years. The use of an integrated information system that would meet the requirements of the enterprise (scale, business specifics, etc.) will allow to minimize costs and to increase the efficiency of enterprise management as a whole.

The design of automated economic information systems is understood as the process of developing technical documentation associated with the organization of a system for obtaining and converting initial information into effective information, that is, with the organization of an automated information system. The document obtained during the design process is called the project.

The purpose of the design is the selection of technical and the formation of information, mathematical, software as well as organizational and legal support.

The main stages of design: pre-design inspection, design (technical design, detailed design), commissioning of the system, industrial operation.

The main ways of organizing automated information systems are structural and functional.

The design and operation of economic systems are based on systemic principles that reflect the most important provisions of the general theory of systems, systems design and other sciences that ensure operational reliability and efficiency, both in design and in the use of systems. These principles include [6]:

1. The principle of consistency or systematic approach. Its essence is that each phenomenon is considered in conjunction with others.

2. Continuous development of economic information systems provides that for the creation of information technology should be able to quickly and without large costs for the restructuring of the change and build-up of information technology in terms of changing and development of the object.

3. Compatibility presupposes the possibility of interaction of the economic information system of various levels and types in the process of their joint functioning.

4. Standardization and unification involves the use of standard, unified and standard solutions in the creation and development of an economic information system (standard software products, unified documentation, technology).

5. The principle of efficiency is a rational ratio between the costs of creation and operation and the effect of the functioning of the created system.

6. Integration is the integration into a single technological process of procedures for collecting transmission, accumulation, storage of information and procedures for the formation of management decisions.

Information systems expand the professional capabilities of specialists and allow the activities of business entities to be carried out more rationally, purposefully and economically, and therefore more efficiently.

Presented research explores the classification of economic information systems by the nature of the use of information, as well as systematizes the management

levels of information systems. The main stages of designing automated economic information systems are investigated. Thus, information systems takes an crucial place and significant role in the economic development of the country. The widespread development of computer technology will make it possible to increase the efficiency of optimization and concentration of the necessary information for the implementation of priority tasks in the economy.

References

1. Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті: підручник; Нац. ун-т «Львів. політехніка». 3-тє вид., стер. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2016. 400 с.

2. Polozova T., Sheiko I. Trends of Digitalization Process In Ukraine. *Baltic Rim Economies*. 2021. ISSUE # 4. 29.11.2019. URL: <https://sites.utu.fi/bre/trends-of-digitalization-process-in-ukraine/>

3. Полозова Т.В., Шейко І.А. Особливості впровадження корпоративних ERP-систем на базі SAP-технологій. *Інформаційні системи та технології: матеріали статей 8-ї Міжнародної науково-технічної конференції*, Коблеве-Харків, 09-14 вересня 2019 року / наук. ред. А.Д. Тевяшев, Л.Б. Петришин, В.Г. Кобзєв. Х.: ХНУРЕ, 2019. С.184-187.

4. Shmatkovska T. Modern Information Technologies in the System of Financial and Economic Security of the Enterprise. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. № 4. С. 110-114.

5. Pylypenko A., Popov O. Development of information consolidation system in the reflective management of large-scale economic and production systems. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2017. № 4(3). С. 56-65.

6. Рогоза М. Є., Тронь С. П. Управління економічними об'єктами: інформаційний аспект вдосконалення бізнес-процесів: монографія; ВНЗ Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ). Полтава: ПУЕТ, 2018. 179 с.

Ovsiuchenko Y.V.,

*Ph.D., Associate Professor of Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Peresada O.V.,

*senior lecturer of Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

SYSTEMATIZATION OF THE CREATIVE PROCESS IN MANAGEMENT

In modern management, the management of the processes of forming new ideas is currently referred to as «creative management».

For successful company management, managers need to know the methods of psychological activation of human thinking, methods of systematic search for ideas and methods of purposeful solution of creative problems. The skill of an irrational approach to problem solving is becoming more and more in demand every year. The presence of human creativity and the ability to develop and apply them is highly valued among the leaders of all companies in the world, from large corporations to firms with a small number of employees. In this regard, managers are interested in improving the skills of staff. In order to choose one of the methods correctly and achieve the most positive result, it is necessary to clearly define the tasks and goals of the team, and it is also necessary to take into account the size of the creative group of the enterprise and the presence of creative leaders in it. Recently, programs for increasing the efficiency of creative activity have become popular all over the world. There are different types of these programs: group trainings, business games, testing, etc.

One of the characteristics of creativity (creativity) is intelligence. As a complex mechanism, intelligence includes creativity as its own part, i.e. creativity is the natural mechanism of the brain when solving emerging problems, and creative management is

designed not only to manage science-intensive industries and creative teams, but also to show art, to make the only correct decision in unforeseen situations [1].

Therefore, the purpose of this work is to study the implementation, use and development of creative thinking in the work of a manager, as well as a system for managing the process of making creative decisions by creative employees, teams, etc.

We can highlight the following criteria for creativity:

Fluency – the number of ideas generated per unit of time

Originality – the ability to produce «unique» ideas

Sensitivity – sensitivity to unusual details and contradictions

Metaphoricity – the willingness to work in a fantastic, «impossible» context, the tendency to use symbolic, associative means to express thoughts.

Let's highlight the main subtleties of the work of a creative manager.

1. Creative (creative) thinking is very necessary for any manager. It is necessary to develop the ability to think creatively in yourself and your subordinates.

2. The ability to think creatively puts the manager head and shoulders above the others, on a level playing field. This ability allows him to see a lot of things that unite in seemingly incomparable objects and phenomena.

3. The moment of creative «insight» often occurs in conditions of relaxation or even in a dream, when the brain, tired during the day, works out all the signals, images, schemes that have passed through it.

4. «Illumination» often occurs after increased mental concentration on the problem. «Illumination» flares up suddenly in the form of «aha-experience». This phenomenon gives a person genuine happiness, and therefore acts as a motivator for activity.

5. Outbursts of creativity (creativity) are characteristic both for an individual thinking person and for a group of people. Ordinary employees, gathered in creative teams and skillfully motivated to take action, can do wonders. One person cannot be compared in the mental capacity of a group.

6. Many workers, being alone with themselves, experience the torment of creativity. They often have «wild ideas» to improve production. However, being humble people, they keep their ideas to themselves. Such people need help and

support. It is they who often become the generators of the best ideas. Brainstorming is the best way to implement all the wild ideas.

7. In modern conditions, the winner is the system that knows how to use the creative potential and initiative of all its employees. Voted resolutions usually leave behind the most valuable ideas that society needs. In a market economy, any idea that brings at least some benefit should be taken into account [2].

The introduction of emotional management in the organization helps to build rational relationships between the leader and subordinates.

The important task of the intellectual development of personnel is confirmed by the fact that the modern period in the Ukrainian economy is characterized by the gradual exhaustion of extensive methods and external sources of economic growth. Therefore, it seems natural and understandable to search for internal reserves of production organizations for increasing the efficiency of their economic activities. A successful solution to the problem of organizing effective management of personnel development is intended to ensure the creation of additional conditions for increased mobility, motivation and self-regulation of employees, accelerating the process of their adaptation to production conditions.

In the 1990s, Blank developed a Customer Development methodology [3, 4]. The methodology is based on the need to find a balance between product development and the establishment of maximum complete mutual understanding with customers. Customer Development (abbreviated – CustDev) – testing an idea or prototype of a future product for demand with the help of potential consumers [1]. In the United States, CustDev is considered a business method, in the CIS countries - as certain actions.

Currently, a new direction of the creative process in management has been developed - design thinking.

Unlike CustDev, where an idea or prototype is tested mainly on an already studied target audience, design thinking is ready for the fact that you are unfamiliar with the future consumer and in the process you will repeatedly refine your theories and modernize the prototype.

Design thinking is considered one of the most human-centered problem solving methodologies, which allows you to look at your product or service through the eyes of the user, thereby avoiding false ideas, rethinking the problem and finding original alternatives.

In Search of the «Big Unknown» Design Thinking organizes the chaos of the creative process from idea to profit, decomposing it into steps. Although this is a creative mechanism, there are three pillars of design thinking to keep in mind:

- customer focus (we create a product that the consumer really needs);
- experiment (only on its results we draw conclusions and move on);
- business component (choose the path that will bring profit).

Design thinking is ideal for an early stage startup, when there is a rough understanding of the product, but no idea of the customer's expectations from it.

One of the articles of this methodology reads «Do not be afraid of your fantasies». The success of the application of design thinking is directly related to building the thought process. The secret is that one analyst, which most of us are well trained, is not enough – you have to give free rein to your imagination and learn to play associations.

Thus, the challenge is to trigger two types of thinking: divergent first, so that the inner censor does not stall the creative process of coming up with ideas; and then, when there are enough solutions, convergent thinking can be used to streamline the creative chaos and choose the best options. This is important to learn because most of the techniques associated with brainstorming are based solely on the dominant position of divergent thinking.

Creative management, which has not yet received a clear definition and precise meaning, is usually interpreted as a system for managing the process of making creative decisions by creative employees, teams, etc. Its main application is the creation and motivation of the activity of human capital, the activation of its creative potential. Creative management is based on modern technologies of creativity and teamwork. It should be noted that at present in most countries, the management of

companies use precisely creative management methods, which makes it possible to achieve greater efficiency and effectiveness of the activities of managers.

References

1. Интеллектуальная техника менеджмента: учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов / Н. П. Бесяцкий. Минск: ООО «Новое знание», 2001. 319 с.
2. Стенлі Соммерсби «7 заповідей креативного менеджера» / Липень, 2007.
3. Steve Blank. Not All Who Wander Are Lost. Cafepress.com, 2010.
4. Стив Бланк. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. The Four Steps to the Epiphany. М.: Альпина Паблишер, 2014. 368 с.
5. 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.
6. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Cambridge: Cambridge Univ. press, 1982. 555 p.
7. Ларичев О.И. Вербальный анализ решений / отв. ред. А.Б. Петровский. Москва: Наука, 2006. 181 с.
8. Borchering K., Schmeer S., Weber M. Biases in multiattribute weight elicitation. Contributions to decision research. Ed. by J.-P. Caverni et al. Amsterdam: Elsevier, 1995. P. 3-28.
9. 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.
10. Ямпольский С.М., Костенко А.Н. Ситуационный подход к управлению организационно-техническими системами при планировании операции. Научные технологии в космических исследованиях Земли. 2016. Т. 8, № 2. С. 62-69.

Sheiko I.A.,

*Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Kurdenko O.V.,

*Senior Lecturer, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE

Foreign direct investment (FDI) is a significant part of international business and of the global economy. Companies that engage in FDI can expand to new marketplaces; shift their production facilities across national boundaries; and secure more advanced technologies, products, skills, and modes of financing. Foreign companies can provide host countries and their domestic economies with the infusion of capital, updated technologies, improved and more efficient production processes, organizational capacities, management skills, market networks, improved job prospects and employment skills, access to more competitive products, and prospects of economic development generally [2].

Ukraine during long period of time tried to improve its level of investment attractiveness to increase volumes of FDI. Ukraine has signed over 70 international investment agreements (bilateral investment treaties and investment provisions in free trade agreements) with partner countries. These agreements offer covered foreign investors substantive and procedural protection. Ukraine has already deployed significant efforts to improve its investment environment. Ongoing economic and social reforms that aim to bring Ukraine closer to international standards in fields such as human rights or labour relations are important steps in shaping and

strengthening the country's policy that promote sustainable development and responsible investment [5].

Ukraine's FDI inflows have indeed proven particularly volatile in the face of an adverse global environment for world investment. At 2019 positive trend of increasing FDI flow starts, but at pandemic 2020 this tendency was frozen (figure 1). The most part of FDI is Capital Investments and equity shares, but from 2019 debt instruments have increased.

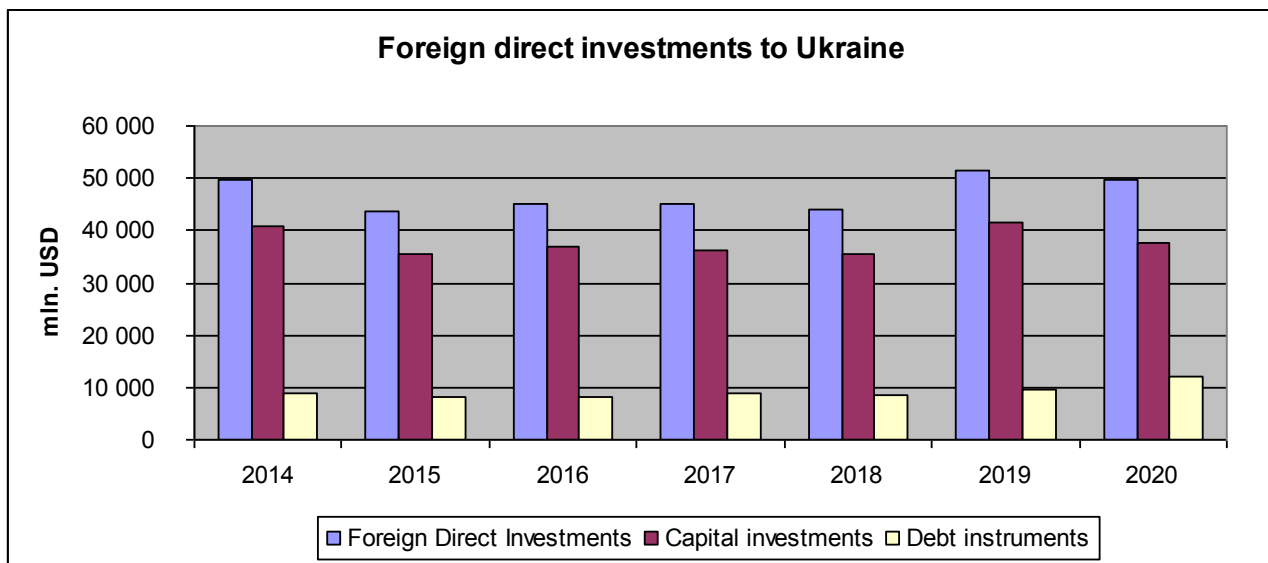


Figure 1 – Dynamics of Foreign Direct Investments in Ukraine

Source: based on data [7]

According to the National Bank of Ukraine, the volume of foreign direct investment in the economy of Ukraine (balances) as on 30.09.2020 amounted to 48,951.7 mln. USD [4]. As on 30.09.2020, the most significant volumes of the direct investments (balances) were directed to the industrial enterprises and the institutions and organizations engaged in wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles. Despite the country's comparative advantage in agriculture, this sector has a very modest share of the total FDI (1.3%). EU27 countries are the main source of Ukraine's FDI, representing over 75% of the total stock. The principal mode of

entry is acquisition, including through privatization deals, although the privatization process has stalled in recent years [3].

The main investor countries are Cyprus, the Netherlands, UK and Switzerland. But FDI in Ukraine are characterized by round-tripping phenomenon, whereby Ukrainian investors use legal entities in offshore jurisdictions to channel local funds, which subsequently return to the local economy in the form of foreign direct investment. Because of round-tripping, official statistics tend to overestimate genuine FDI inflows (figure 2).

FDI by areas of economic activity, in % to the total amount		The most efficient state-investors, in% to the total	
Industrial	39,8	Cyprus	31,1
Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	16,3	Netherlands	20,2
Financial and insurance activities	9,4	UK	6,1
Real estate operations	9,3	Switzerland	6,0
Information and telecommunications	5,9	Germany	4,6
		Austria	3,3

Figure 2 – The scope of FDI in Ukraine on 30.09.2020

Source: [3]

There are fewer foreign-owned companies among the largest Ukrainian companies (7 out of 32 in 2014, based on Deloitte CE Top 500 rating) than in almost all of Ukraine's neighbors in Eastern Europe [8]. Nevertheless, foreign-owned enterprises have also come to play a significant role in the economy of Ukraine, especially in IT sector.

The volume of capital investments in period January-September 2020 was 267.9 bln. UAH. In terms of capital investment, the leading fields of the economic

activity were: industry, construction, public administration and defense; mandatory social insurance (figure 3) [3].

Scope of capital investments by spheres of economic activity, in % to the total		Capital investments by sources of financing, %	
Industrial	37,7	Own funds of enterprises and organizations	69,2
Construction	10,2	Bank and other loans	7,5
Public administration and defense; compulsory social insurance	9,8	Funds from the state and local budgets	14,6
Agriculture, forestry and fisheries	9,3	Funds of population for housing construction	5,2
Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	7,8	Funds of investors – non residents	0,5
		Other sources of funding	3,0

Figure 3 – The scope of Capital investments in Ukraine for January-September 2020

Source: [3]

The main source of financing of capital investments is still the equity capital of the enterprises and organizations, from which about 70% of investments were assimilated. The role of foreign investors is not significant – they accumulated 0,5 % of capital investments.

The dynamics of foreign direct investments reflect expectations of investors about investment climate in Ukraine. European Business Association (EBA) estimates Investment Attractiveness Index for Ukraine on semi-annual basis (figure 4) [1]. This index have been built on expert opinion – first time from 2019 this index increased.

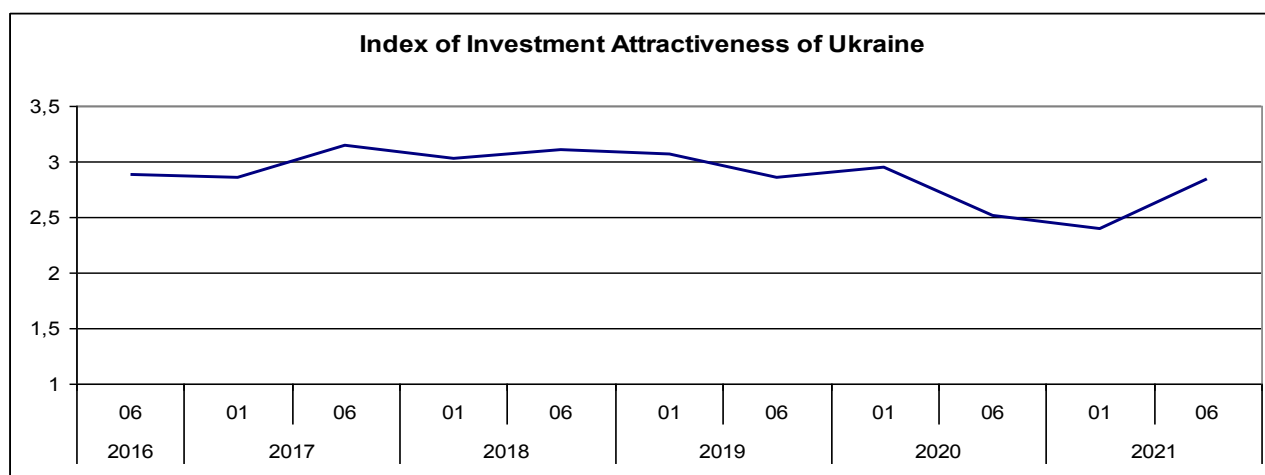


Figure 4 – Dynamics of Investment Attractiveness Index for Ukraine

Source: built on data [1]

More than half of experts estimate current investment climate on 30.07.2021 as constant or improved (comparing with 01.01.2021). The main problems, focused by experts of EBA were: weak court system, high level of corruption, great sector of shadow economy. Business needs real investment protection, real changes in the judiciary, extinction of corruption, transparent working conditions, legislation that supports investment [1]. These risks were accompanied by restrictions related to pandemic quarantine, instability of tax legislation, the crisis over the decision of the Constitutional Court of Ukraine on criminal liability of officials for false declarations, complicating business interaction with tax and customs services, as well as regulatory and law enforcement agencies. One of the most «burning» was the threat of termination of cooperation with the International Monetary Fund (IMF) [5].

Ukraine still applies some restrictions on foreign investment. As a result of these statutory restrictions, Ukraine has a score on the OECD FDI Restrictiveness Index (a measure of statutory restrictions on foreign direct investment) higher than the OECD average, but lower than the average of non-OECD countries [6]. Public monopolies still apply in some significant sectors such as energy transport, transmission of electricity, supply and distribution of water, centralized heating supply and railways [5].

In two years since a new attempt at economic reforms was launched in earnest, the reform momentum has grown stronger and Ukraine has achieved quite important progress in introducing a modern legal framework that is conducive to investment in general and FDI in particular. The ratification of the Association Agreement with the European Union and preparation towards full implementation of its economic part – the Deep and Comprehensive Free Trade Area – in January 2016 have provided an anchor for many different measures.

New legislation aiming at simplifying business registration procedures and cleansing government procurement is in place. Ukraine has now a comprehensive framework regulating public procurement. Developed in the framework of the EU-Ukraine Association Agreement, it is largely modelled on the 2004 EU Procurement Directives and has been designed to streamline and facilitate government procurement in Ukraine. Public procurements are open to foreign and domestic economic operators on an equal basis. A dedicated web portal (www.tender.me.gov.ua) is run by the Ministry of Economic Development and Trade, which places advertisements about upcoming public procurement. E-procurement practices are increasingly being used and should soon be generalized [3].

To address corruption judicial reform is underway: the powers of the Supreme Court were enhanced and new rules now apply to the selection and disciplining of judges. Ukraine has also begun to reform its independent prosecutors. To cope with commissioned tax-related criminal investigations and inspections of the target business, Ukraine established a Tax Ombudsman in 2015. In the crucial area of anti-bribery, amendments to the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine (NABU) law were passed and a NABU director was appointed.

Access to agricultural land is an additional issue: foreign investors are subject to a foreign ownership restriction, while the absence of a unified registration system for land and real estate imposes additional bottlenecks. Vagueness in defining the scope of «strategic» sectors closed to foreign investors or subject to authorization procedures continues to increase legal uncertainty and discourages foreign

multinationals from bringing their expertise to Ukraine. Additional obstacles to FDI include the uncertainty and duration of judiciary processes – seen by many investors as one of the most corruption areas in Ukraine.

Ukraine tries to counteract such risks and provide investment stimulation policy. 25 legislative acts were amended, including the Law of Ukraine «On Public-Private Partnership» (PPP), in order to ensure a system approach to regulating the involvement of private business in the implementation of PPP projects in all areas of the business activity.

Holding of the first concession tenders in the port infrastructure was a positive signal in the development of infrastructure. In 2019, the Government of Ukraine held concession tenders in the seaports of Olvia and Kherson, as a result of which the concession agreements were concluded [3]. In addition, the Government approved a list of priority investment projects for the state until 2023, of which 40 percent are the large-scale projects in the field of infrastructure and almost all sectors of transport. This list includes the construction of a new airport in Transcarpathian region and the reconstruction of 13 more regional airports. In the road sector, the implementation of potential PPP pilot projects (for 6 of which the concept notes have already been prepared) is provided for under the First PPP program in the road sector. In the railway industry, the concession projects for railway stations are provided.

The third important area is the functioning of the State Organization «Agency for Support of Public-Private Partnership» [3].

Another mechanism for attracting investment is industrial parks - these are potential industrial sites for relocation of companies from other countries in order to diversify supply chains, addressing the reduction of time to start work (Time-to-Market) of the companies, taking into account the time required to find the optimal location, commencement of construction and commissioning of the facilities [3].

All this action can improve investment climate of Ukraine, if real and potential investor will be able to see real results of reforms.

References

1. European Business Association. Investment Attractiveness Index on 30.07.2021 URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2021/07/EBA-InvestIndex_1H-2021_ENG.pdf.
2. Görg, H., & D. Greenaway Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, 2004. 19(2). P.171-197.
3. Ministry of Economy of Ukraine. Investment activity in Ukraine URL: <https://me.gov.ua/old/Documents/Detail?lang=en-GB&id=14fdd5c9-70b6-4f46-b2f2-842dfc4a7b3f&title=InvestmentActivityInUkraine>.
4. National Bank of Ukraine. Statistics. External Sector Statistics. Foreign direct investments. URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-external/data-sector-external#5>.
5. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Investment Policy Reviews: Ukraine 2016. OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264257368-en>.
6. OECD. FDI Regulatory Restrictiveness Index 2019 URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>.
7. State Statistics Service of Ukraine Commodity pattern of foreign trade of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. 2016 Deloitte Central Europe Top 500. An era of digital transformation. URL: <https://www2.deloitte.com/ce/en/pages/about-deloitte/articles/central-europe-top500.html>.

Sheiko I.A.,

*Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Storozhenko O.V.,

*Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

GROWTH POTENTIAL OF UKRAINIAN MACHINERY AS A TOOL FOR EXPORT DIVERSIFICATION

Export diversification becomes one of the main indicator of success of foreign trade. From the beginning of 21st century the radical transformation of international trade pattern has been performed: from traditional international trade, when country export finished goods that are consumed of buyers of another country to the new pattern of global value chains (GVCs). Nowadays, 70% of international trade involves a variety of transactions where services, raw materials, parts and components are exchanged in GVCs across countries until they reached the final consumer [7, 9].

Organization for Economic Co-operation and Development [7] reported, that 80% of the world's value added is generated in production and trade chains, controlled by corporations. The speed of economic development, the volume of foreign trade and the place in the world division of labor depend on the volume of orders placed by transnational corporations in a given country [9]. Therefore, it is important for countries to participate in global value chains.

GVCs generate significant economic gains to both participating firms and countries that host GVC activities [7]. Specialization and economies of scale bring productivity gains as well as lower production prices [2]. GVCs have also created

new opportunities for smaller firms and participants from emerging-market economies and developing countries as they no longer have to master all the stages of complex production processes in order to participate in the global economy [8].

To activate participation in GVC, any country should pay attention to diversification of export. As about structure of Ukraine commodity export, in 2020 country sold abroad agriculture products (35 % of total export), metals – (18,7 %), machinery products (9,1%), chemical products (4 %) [6]. Due to represented data it is clear, that Ukraine need balanced strategy for export diversification. The requirement to diversify the export of Ukrainian products was one of the key motivations for the development of the Export Strategy of Ukraine for 2017-2021[3]. Thus, the document pays considerable attention to the search for promising world markets and compiles a rating of such markets with the highest potential; EU countries took the leading place in the ranking.

To understand the perspectives of participation in GVC for separate country the starting point is analyze dynamics and structure of export. In our investigation we try to estimate the role of Ukraine in global value chains and to make conclusions about perspectives of further expansion on global markets. To provide such analysis we use a data of Ukrainian and international agencies, such as World Bank, OECD, the Growth Lab at Harvard University, Ministry of Economy of Ukraine.

In the first half of 2021 exports of goods and services amounted to 34,87 bln USD, or 125,5 % compared to the first half of 2020, imports – 34,456 bln USD, or 127,6 %. EU countries (28) are Ukraine's largest trading partners. The share of these countries in the foreign trade turnover of goods and services of Ukraine in 2020 was 40,7%, that decreased by 9,0 % (by 4.8 bln USD) and amounted to 48.1 bln USD. Ukraine's main trading partners are also China, the United States and Turkey. They account for 13.3%, 4,9 % and 4,6 % of the foreign trade turnover of goods and services in 2020, respectively [6].

The Growth Lab at Harvard University created an Atlas of economic complexity [2]. The Atlas places industrial capabilities and knowhow (level of

existent knowledge) of a country at the heart of its growth prospects, where the diversity and complexity of existing capabilities heavily influence how growth happens. Such online platform consist information about what does a country import and export, what was the dynamic of trading, what are the drivers of export growth, what are the main exporters and importers on global market for defined product, what are the growth projections for a country and most suitable policy for export diversification and results of calculation of Economic Complexity Index (ECI) [2].

The dynamics of ECI ranking for selected Eastern Europe countries is shown at figure 1. Due to represented data, Czechia and Slovakia increased ECI level, Poland remain at stable position, but Ukraine has loose about 10 positions during analyzed period.

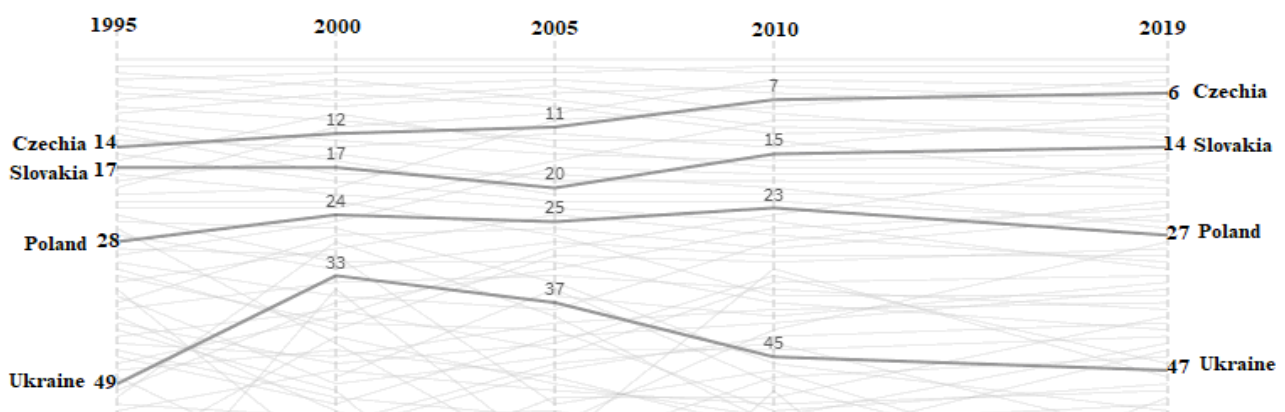


Figure 1 – The dynamics of ECI ranking for selected countries
Source: [2]

Due to available data, among selected countries the highest ECI has Czech Republic – 6th position in world ECI ranking. The leaders of ranking due to Growth Lab calculations are: Japan (1st rank), Switzerland (2nd rank), Germany (3d rank). Ukraine ranks as the 47th most complex country in the Economic Complexity Index (ECI) ranking. Ukraine's stagnant complexity has occurred alongside the falling diversification of its exports. Moving forward, Ukraine is positioned to take advantage of many opportunities to diversify its production using its existing knowhow – existing level of knowledge.

Ukraine's export dynamic in 2015-2019 has been driven by Metals. Worryingly, global exports in Metals have fallen. As a result, economic growth in Ukraine has been hindered by concentrating in a declining sector of global exports. Ukraine during 2015-2019 introduced 40 new products, that had 5% of total export during this period. Ukraine increased export of such complex products as: iron and steel (export growth is 7,48 %); electrical machinery and equipment (growth on 15,4 %), plastics (18,84 %), organic chemicals (43,48 %), trains (8,17 %). Also such export services as transport (on 3,63 %), travel and tourism (on 10,12 %) grown up [2].

Another selected Eastern European countries during 2015-2018 increased complex machinery and electronic products equipment.

Poland during 2015-2018 increased export of vehicles on 11,6 %, industrial machinery on 11,13 %, apparatuses (medical, optical, etc) on 20,8 %, organic chemicals on 11,8 %, electrical machinery and equipment on 5,4 %. Also in Poland such export services as transport (on 16,8 %), travel&tourism (on 10,3 %) and preparation of vegetables, fruits or nuts (on 11,5 %) were increased. But Poland reduced export of such items as ICT on 20,5 %, ships on 14,6%, cereals on 10,6 % [2].

Czech Republic demonstrate a successful case, with the largest contribution to export growth coming from high complexity products like industrial machinery (has grown up to 11,8%), vehicles (growth on 9,3 %) and electrical machinery and equipment (growth on 11,5 %). Slovakia also during 2015-2018 increased export of identical categories of complex products as Czechia: vehicles (growth on 11 %), industrial machinery (growth on 7,4 %) and electrical machinery and equipment (growth on 5 %) [2].

Analysis of export growth positions in each country allows us to make some conclusions. Each country increased export of transport service, that gives the region hope to play an important role in GVS as logistic hub. But such expectation must be based on investment on infrastructure: roads, bridges, port infrastructure, including custom clearance. Ukraine increased export of less complex products then other

selected countries, and this define less ECI value. Poland, Czechia and Poland concentrated on increasing export of machinery and electronic components.

So, we can make a conclusion that perspective direction for Ukraine's export diversification is machinery sector, that has a great basis in country.

Machinery industry in Ukraine consists 4500 enterprises, 7,6 % of industrial output sales, 16,7 % employees hired, but only 2,4 % of Ukraine's Gross Value Added [4]. 2/3 of machinery Gross Value Added originated from vehicle manufacturing, in particular, aircraft and spacecraft, related parts and equipment. Characteristics of main machinery subsectors, represented at Ukraine, are given at table 1.

Table 1 – Machinery industry characteristics

Machinery subsectors	Added value, %	Number of enterprises	Employees hired	Value of products sold, mln USD
1	2	3	4	5
Aircraft and spacecraft related equipment: Cargo and passenger aircrafts, production of aircraft parts, aircraft gas turbine engines for airplanes and helicopters, industrial gas turbine installations	21,7	79	48000	689
General purpose machines and equipment: Engines and turbines, bearings, gear trains elements of mechanical transmissions and gears, and other pumps and compressors	11,3	463	45000	599
Special purpose machines and equipment: Machinery and equipment for mining industry and construction, machinery and equipment for metallurgy, and machinery and equipment for food industry	10,7	909	42300	669
Motor vehicle assemblies, parts and accessories: Assemblies and parts for motor vehicles, electrical and electronic equipment for motor vehicles	7,7	252	480000	512
Electric motors, generators, transformers, electrical appliances: Electric motors, generators and transformers	7,1	545	23000	435
General purpose machines and equipment, n.e.c.: Industrial refrigeration and ventilation facilities, hoisting, loading and unloading equipment, and other general purpose machinery and equipment	6,5	1113	24600	549

Continuation of table 1

1	2	3	4	5
Railway rolling stock: Freight wagons for various industries, passenger carriage, subway products, metal structures	4,8	99	22000	500
Agricultural machines and equipment, n.e.c.: Wheeled and tracked tractors, special machines, sowing machines, seeders, cultivators, disc harrows, sprayers, fertilizer sprayers, trailers, loaders	4,7	545	20000	435
Wires, cables and wiring accessories: Electronic and electric wires and cables	3.3	147	8500	340
Measurement and research instruments and equipment: Instruments and equipment for measurement, research and navigation	3.3	400	17000	249
Home appliances: Consumer electronics	2.9	169	8000	177

Source: constructed on base of [4]

Due to data in table 1 in the subsector with maximum share of value added and value of products sold is Aircraft and spacecraft related equipment, second position is occupied by special and general purpose machines and equipment. Such subsectors are characterized by more complex products with highest value added. Such subsectors have a great export potential, due to data of export machinery volumes in 2019, shown at table 2.

Table 2 – Export of goods and services of machinery sector at 2019

Subsectors of machinery	Value of output, mln UAH	Export share of output, %
Engineering, except repair and installation of machinery and equipment	187 618,9	41,0
Manufacture of computer, electronic and optical products	12 727,9	66,5
Manufacture of electrical equipment	34 235,5	67,3
Manufacture of machinery and equipment n.e.c.	62 276,6	41,0
Manufacture of motor vehicles, trailers semi-trailers and other transport equipment	78 378,9	66,5

Source: constructed on base of [4]

Machinery subsector with highest added value share is aircraft and spacecraft related equipment Ukraine has a long and unique history in the field of aerospace

technology going back to the early decades of the ‘space race’ in the 20th century. Ukraine is one of the few nations with a developed aerospace industry, involving a full cycle of design, production and operation of advanced civil, military and cargo aircraft, as well as supplying space technology. At country there are 5 design bureaus, 8 manufacturing enterprises, more than 150 Ukrainian rocket launches since 1991. Together, these entities and several smaller manufacturers combine to produce some of the most advanced aircraft, satellites and rocket engines in the world. However, Ukraine’s production of aircraft on a large-scale basis has never been realized, in part, because of the fragmentation of the supply. The Government is now devoting significant attention for expanding opportunities for public-private investment in this sector [5].

Ukraine is also becoming known for its niche market in the production of unique ultra-light planes, hang-gliders and paragliders of all designs and models. The Aeroprakt models, in particular, have become very well-known and have attracted buyers in the United States, Australia, New Zealand and in many European countries. More than 10 countries cooperate with Ukraine in aerospace GVCs.

Such way machinery and especially aerospace industry can be a perspective direction to export diversification and activization of involvement in global value chains. But such activization require legal and investment support. As a success stories of South Korea, Taiwan, Malaysia with their progress in GVC participation proves, local companies need support from state agencies and legislative system to increase the profitability of GVC participation and receive additional possibilities to represent their products on global market.

References

1. Andrews D., Gal P., Witheridge W. A genie in a bottle? Globalization, competition and inflation. *OECD Economics Department Working Papers*, 2018, № 1462. 41 p.

2. Growth Lab Harvard University official website. Atlas of Economic Complexity. Ukraine. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/countries/228>.
3. Ministry of Economy of Ukraine official website. Export Strategy of Ukraine. URL: <https://me.gov.ua/old/Documents/List?lang=en-GB&id=1a690a50-cbe8-4ca7-b6e2-46a295178bed&tag=ExportStrategyOfUkraine>.
4. Ministry of Economy of Ukraine official website Ukraine's Machinery Sector. URL: <https://me.gov.ua/old/Documents/List?lang=en-GB&id=1a690a50-cbe8-4ca7-b6e2-46a295178bed&tag=ExportStrategyOfUkraine>.
5. Ministry of Economy of Ukraine official website. Ukraine's Aircraft Repair and Maintenance Sector. URL: <https://me.gov.ua/old/Documents/List?lang=en-GB&id=1a690a50-cbe8-4ca7-b6e2-46a295178bed&tag=ExportStrategyOfUkraine>.
6. State Statistics Service of Ukraine Commodity pattern of foreign trade of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. OECD Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains, *OECD Publishing*, Paris, 2013. DOI: <https://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.
8. OECD Trade Policy Implications of Global Value Chains. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/>.
9. World Bank Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. World Bank Group. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/440081499424129960/Measuring-and-analyzing-the-impact-of-GVCs-on-economic-development>.

Sheiko I.A.,

*Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Storozhenko O.V.,

*Associated Professor, Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

IT SECTOR AS A DRIVER OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND INVESTMENT GROWTH IN UKRAINE

In recent years, Ukraine has been steadily advancing as a global tech market player. Through the last few years, it gained worldwide recognition and the trust of foreign investors. The tech sector has become a significant contributor to the country's economy as the 3rd largest exporter of Ukrainian services. And with remote workforce and digital operations becoming businesses' top priorities in the post-pandemic paradigm, Ukraine's role in the world economy's ongoing restructuring effort will further increase. Ukraine enters 2021 with a 20 % IT Services market growth rate and over 200,000 tech specialists to meet the increasing global demand for software engineers [9].

The Ukrainian IT sphere is called the most promising sector for the development of the domestic economy. According to the Cabinet of Ministers, in 2019, information technologies accounted for 3.9% of GDP – UAH 138 billion [4].

The main positive and significant news for the Ukrainian IT industry in 2020 was the continuation of the optimistic dynamics of growth in the export of Ukrainian IT services. Due to data of Ministry of Economics of Ukraine [4], in 2020 this figure for the first time reached a record level of more than 5 billion US dollars, which is almost 20% more than the same indicator of the previous year (figure 1). From 2013

the IT industry confidently demonstrates positive dynamics from year to year – at 2020 the share of IT in the country's total exports has reached 8,3 % (1,58 % in 2013) (Figure 2).

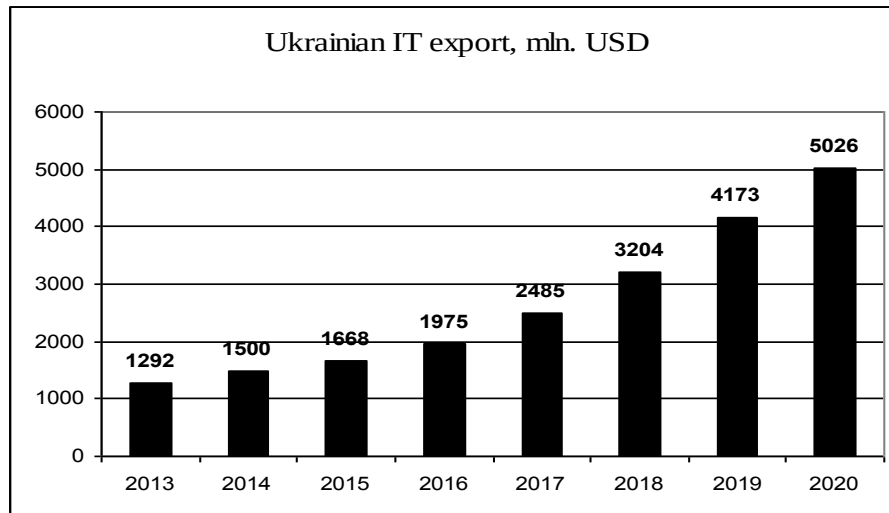


Figure 1 – Dynamics of Ukrainian IT export

Source: built by authors on data [4]

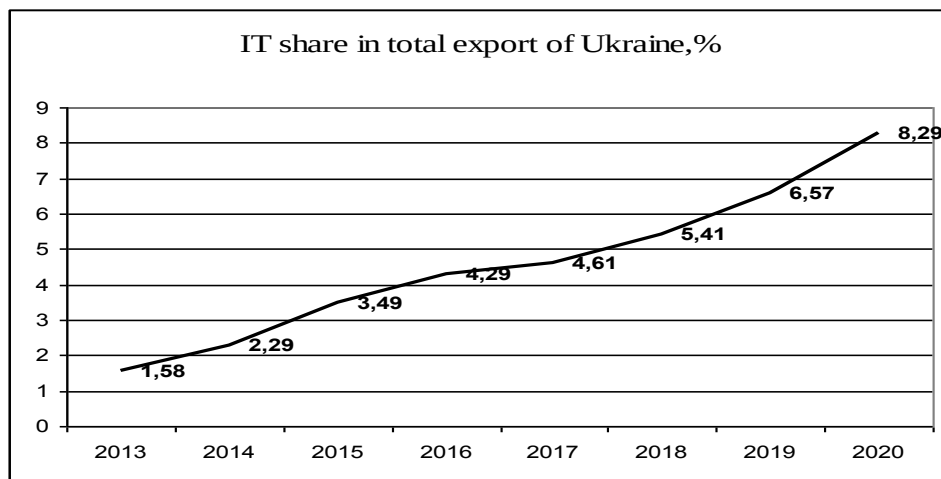


Figure 2 – Dynamics of Ukrainian IT export share in total export

Source: built by authors on data [4]

The tech sector's growth contrasts with the overall decrease of Ukraine's goods and services export of 4,6 % in 2020. IT is the most exported service in Ukraine, with a share of 8,3 % in the country's \$60.4 billion export of goods and

services [4]. In total, in the period 2016-2020, thanks to IT, Ukraine received more than \$ 16 billion in export revenues to the country. So, contribution of IT is growing every year and helps the country strengthen its position in the global technology market. The amount of taxes and fees paid to the state budget by the IT industry in 2019 increased by 28 % compared to the previous year, reaching UAH 16,7 billion. [6].

According to various sources, there are between 3,000 and 5,000 IT companies in Ukraine. The government's Tech Ecosystem Overview lists 1142 product companies and 858 service vendors in Ukraine [8].

More than 20 Ukrainian cities have active IT clusters. The biggest ones expectedly take place in Ukraine's largest cities: Kyiv, Kharkiv, Lviv, Odesa, and Dnipro [8].

Some important facts, that describes the situation at Ukrainian IT are such [8]:

- more than half of professionals have working experience of 2-5 years – due to rapid growth of sector a lot of specialists try to build carrier in IT, even they don't work in it before;
- 56 % of developers work in the outsourcing;
- only a quarter of the Ukrainian IT force are women;
- 28 is the median age of a Software Engineer in Ukraine;
- over 70 % of Ukrainian tech specialists live in the top three cities: Kyiv, Kharkiv, and Lviv.

According to Clutch.co, the prime spheres Ukrainian IT vendors work in are eCommerce, Enterprise, and Finance [6]. DOU.UA reports that E-commerce, Fintech, and Mobile are the top three industries in the Ukrainian development circles [2].

The main clients of Ukrainian vendors remain the United States and Western Europe, including Great Britain and European Union countries. While different sources provide diverse statistics, it is clear that the USA remains Ukraine's largest R&D partner (45 % of research companies). The EU is the second-largest market, with the UK, Germany, Netherlands, and Sweden as primary consumers [6]. According to the Almega report, the digital skill shortage in Sweden is about to reach

70,000 by 2022. Therefore, the demand for Ukraine's IT from Nordic countries is growing too, with Sweden and Denmark taking the lead [7].

Also the important question is salary of IT specialists in Ukraine. This question is the core element of planning costs for company.

In 2020, the average software developer salary in Ukraine fluctuated between \$780/mo at an entry-level and \$4,000/mo at a senior level. A mid-career developer typically earns from \$1,500 to \$2,600 per month, which amounts to 18K-33K USD annually. The average monthly salary of a senior software engineer in Ukraine is \$4,000, with this number rising to \$4,550 and \$5,600+ for the Tech/Team Lead and System Architect roles, respectively [8]. In terms of hourly developer rates, Ukrainian outsourcing companies typically charge around \$25-\$40. For comparison, the average outsourcing rates in neighboring Poland and the Czech Republic are \$40-\$56 per hour and \$34-\$53 per hour correspondingly [1] According to DOU.UA, median salaries haven't changed significantly since last year, which speaks in favor of predictable cost planning when outsourcing to Ukraine [2].

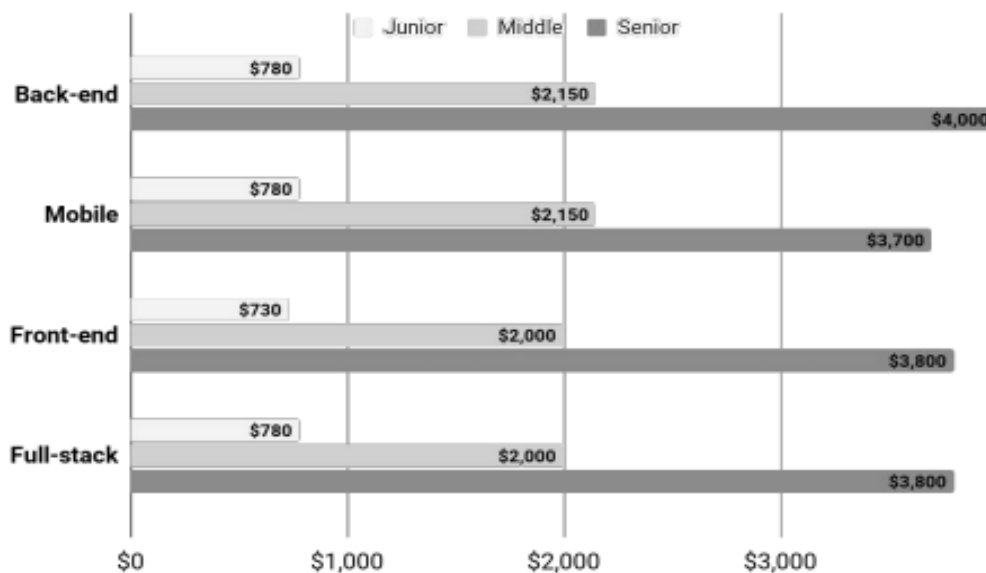


Figure 3 – Distribution of salaries of IT-specialists based on specialty

Source: built by authors on data [8]

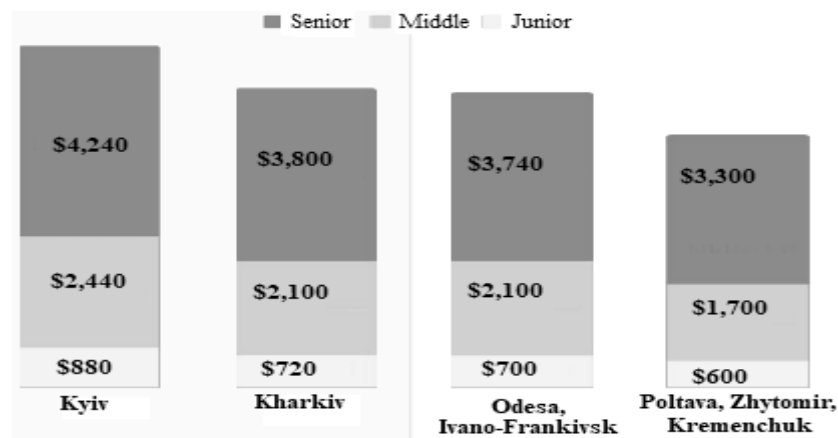


Figure 4 – Distribution of salaries of IT-specialists among Ukrainian cities

Source: built by authors on data [8]

IT sector also involves the significant volume of foreign direct investments. More than 100 Fortune 500 companies cooperate with Ukrainian IT firms. Ukraine is home to more than 100 R&D centers owned by or working with global companies, including Google, Samsung, Siemens, and Huawei [8].

2019 marked the largest funding rounds in the history of the Ukrainian IT sector. Gitlab, owned by an entrepreneur from Kharkiv, raised \$268 million, topping the most massive investments for 2019 [8]. Grammarly has closed a \$90 million round of funding the same year [8]. People.ai, the predictive sales startup, raised \$60 million. The Restream startup, founded in Vinnytsia and incorporated in Austin, USA, has raised \$50 million during the Series A round in 2020. Among other Ukrainian startups that have been drawing the global tech scene's eyes in recent years are Reface (raised \$5.5M in 2020) and Lookserly (acquired by Snap Inc. for \$150M in 2015) [9].

The country was ranked by the 2020 Oxford Government AI Readiness Index on 1st position as AI provider in Eastern Europe [6]. According to European Commission, the high-tech skills gap in Europe will reach 500,000 in 2025, while the US could lose out on \$162 billion worth of revenues annually unless it finds more high-tech workers [8]. As the global market seeks ways to combat the talent shortage, Ukraine's strengthening its positions as an emerging tech driver. The 2019 poll conducted by the

American Chamber of Commerce in Ukraine conforms to the previous statement, indicating IT as the second most attractive Ukrainian industry for foreign investment [3].

As about perspectives for IT sector in Ukraine, experts predict Ukraine's tech companies to focus on fintech, medicine, virtual reality, and online education as the most profitable industries in the post-pandemic paradigm. AI is another sector that Ukraine is looking to prioritize in 2021 [9].

However, now on the global arena, Ukraine is non-significant player with great potential. The main player on global IT-market are United States (36.8%), followed by China (11.3%) and Great Britain (5.8%). Due to Top Lead agency report, the main competitors of Ukraine are Poland and Romania, but all these countries evidently being dealt with by India and China [1].

Current low levels of IT consumption in Ukraine are both a consequence and a reason for the low level of economic prosperity (GDP per person). The Ukrainian economy is based on raw materials but the underdeveloped technology industry has created a gap between Ukraine and developed countries. The volume of the domestic IT market is an important economic indicator, reflecting the level of a country's information technology development compared to other countries: volume of Ukrainian domestic IT market is very small, comparing not only leaders (USA, China, Germany, Great Britain), but also Poland [1].

IT sector can be a driver for economic development of the country and basis for digital transformation of industry, fintech, infrastructure and agriculture spheres. But IT sector needs balanced stable and constant legal and investment support.

References

1. Central and Eastern Europe. Software Development Report URL: <https://software-development-cee-report.com/>.
2. DOU.UA. The Portrait of IT Specialist 2020. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/portrait-2020/>.
3. Focus Economics. Ukraine Economic Outlook (5 October, 2021). URL: <https://www.focus-economics.com/countries/ukraine>.

4. Ministry of Economy of Ukraine. Export Strategy of Ukraine. Ukraine's Information Technology Sector. URL: <https://me.gov.ua/old/Documents/List?lang=en-GB&tag=ExportStrategyOfUkraine&pageNumber=2>.

5. IDAP Group. Software Development Outsourcing Companies in Ukraine. URL: <https://idapgroup.com/blog/software-development-outsourcing-companies-in-ukraine/>.

6. IT Ukraine Association. Ukrainian IT Industry: general data and profiles of specialists. URL: <https://itukraine.org.ua/en/infographics-ukrainian-it0industry-general-data-and-professional-profile.html>.

7. The IT Skills Shortage. A report on the Swedish digital sector's need for cutting-edge expertise. URL: https://www.almega.se/app/uploads/sites/2/2018/06/ittelekom_rapport_brist_pa_it-kompetens_eng_webb.pdf.

8. Ukraine: The Home of Great Devs. 2021 Tech Market Report. URL: https://beetroot.co/wp-content/uploads/sites/2/2021/03/Ukraine_-the-Home-Of-Great-Devs-2021-_-Ebook-v-2.0-2.pdf.

360 Tech Ecosystem Overview. URL: <https://tehecosystem.gov.ua/>.

Бабайлов В. К.,

*к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет,*

Мурзабулатова О.В.

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

РОЗРОБКА ГЛОБАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ЛОГІСТИКИ

Розробка глобальних стратегій, це розробка парадигм, – важливіша і *актуальніша* проблема будь-якої галузі діяльності людства, у тому числі і логістики. Саме парадигма намічує чітку основну *мету* людства на достатньо тривалому відрізку часу (протягом декількох століть й навіть тисячоліть) і визначає правильний, розумний, логічний розподіл ресурсів на її досягнення. Виключна важливість розробки парадигм була обґрунтована одним з авторів даної монографії тільки у 2013-16 роках [1-5]. Для цього, перш за все, була визначена сутність, головний сенс самого такого непростого поняття як «Парадигма», без чого спроби розробки парадигм, наприклад, навіть таким видатним вченим і практиком, як Пітер Друкер, виявилися марними [5]. Визивають просто здивування спроби визначення парадигм без розуміння їх сенсу й деякими авторами сьогодні! Саме визначення сенсу парадигм одним з авторів даної монографії у 2013 році й відкрило шлях до їх успішної розробки. Й тільки після цього ним були успішно розроблені парадигми всіх основних галузей, сфер діяльності людства: економіки, інженерії, менеджменту, маркетингу, підприємництва, вищої освіти тощо [1-5]. Однак й досі остається не розробленою парадигма такій важливішій галузі діяльності людства, якою є логістика. Тому метою даного дослідження й стало розробка парадигми логістики. Й тут необхідне одне уточнення: як показала практика розробки парадигм, для будь-якій сфери діяльності встановлюється не тільки нова

парадигма, тобто майбутня парадигма, але й минула і теперішня [1-5]. Тобто, фактично метою даного дослідження була розробка трьох парадигм логістики.

Це обумовило й вирішення відповідних задач: визначення сутності, основного закону логістики, як необхідної умови розробки усіх трьох її парадигм; визначення ролі і місця логістики у діяльності підприємства; розробка минулої парадигми логістики; розробка теперішньої парадигми логістики; розробка майбутньої парадигми логістики; формулювання основних висновків з проведеного аналізу.

При вирішенні першої задачі (визначення сутності, основного закону логістики) автори виходили з результатів огляду значної кількості літературних джерел про логістику [6-15] й особливо [8]. Він привів до висновку, що логістика за своєю сутністю, за своєю головною властивістю є методологія. Це є й основний закон логістики (ОЗЛ). Логістика – це особлива методологія, це організація складу і послідовності застосування особливих методик. Їх характер визначається при вирішенні другої задачі дослідження.

При вирішенні другої задачі (визначення ролі і місця логістики у діяльності підприємства) автори прийшли до висновку, що існують методології підвищення ефективності виробництва і його організації за допомогою як логістики, так й інших методологій, наприклад, «точно-в-строк», «канбан» тощо [6, 8]. У даній статті розглядаються тільки методики логістики; вони забезпечують встановлення розумного, логічного, логістичного співвідношення кількості видів і відповідних ним обсягів затрат на виробництво. Отже, саме у цьому визначається роль і місце логістики. Особливе місце займають затрати й на саму логістику, тобто, затрати на вибір її придатних методик.

Методики логістики змінювалися протягом всієї її історії. При цьому можна виділити три етапи, три епохи на яких застосовувались суттєво різні методики логістики. Власне на цих етапах обиралися і три різні глобальні стратегії, тобто, розроблялися три різні парадигми логістики.

При розробці першої, тобто, минулої парадигми логістики було з'ясовано, що на першому етапі, етапі реалізовувалися тільки дві неієрархічні методики

логістики – методики встановлення співвідношення видів і обсягів затрат на виробництво – це методики логістики у кількісній формі: «0-0» і «100-100». Відкриття і усвідомлення цих двох важливіших методик як методик саме логістики, сталося зовсім недавно – у 2020 році [8]. Який їх сенс й коли обирається та або інша з цих методик – відповідь на це питання відповідає тисячолітня практика логістики. Було встановлено, що за своїм сенсом ці методики виконують роль приватних законів логістики [8]. Їх необхідне розуміти так: при використанні методики 100-100 логістика організує всі 100 % обсягу і всі 100 % видів виробничих затрат. Перевагою її є максимальні можливості зниження затрат на виробництво – 100 % варіантів, видів затрат. З другого боку тут максимальні й затрати на підвищення ефективності – аналіз проводять понад 100% видів затрат: цей значний недолік цієї методики логістики. На це може бути спроможні не всі фірми: цю методику могли застосовувати тільки потужні організації. Історія свідчить, що такими організаціями були лише військові. Інші організації (господарства) змушені були відмовитися від методики 100-100. Тому вони використовують не методику 100-100, а взагалі одказуються проводити логістичний аналіз. Але, як це не дивне, й несподіване може бути зрозуміло – це теж методика, теж засіб поведінки. Це є методика, або приватний закон 0-0! Це теж недолік логістики як методології, тому що відсутність застосування логістики теж зніжує ефективність діяльності підприємства. Необхідне підкреслити, що підвищення ефективності діяльності після вибору такої методології логістики здійснювалося за допомогою самих різних методик, які вже не відносяться до методик логістики [8]. Але методика 100-100 має й перевагу. Так, при її застосуванні підвищення ефективності діяльності здійснюється за рахунок максимальної кількості, всіх 100 % видів виробничих затрат. Ясно, що при цьому охоплюються й всі 100% обсягів виробничих затрат. Тобто, застосування приватного закону 100-100 забезпечує й найбільший «фронт» підвищення ефективності виробничих затрат. Саме у цьому перевага даної методики.

Й ще таке зауваження: види затрат можливо аналізувати як без особливого порядку, хаотично, так й в певній послідовності, в ієрархії. Однак якщо аналізуються всі, тобто 100 % затрат, то немає ніякого значення спосіб їх розташування. Тобто, для першого етапу характерне те, що методики 100-100 і 0-0, не виділяє вагомі й невагомі затрати на виробництво, тобто не встановлює їх ієрархію. Да, у цьому нема й потреби, тому що все одно зорганізуються всі види затрат на виробництво. Це був й час глобальної стратегії, парадигми переважно неієрархічної методології логістики.

Але як буде доведено далі, ситуація кардинально змінюється на другому етапі розвитку логістики! Він пов'язаний з відкриттям Вільфредо Парето у 1897 році приватного закону логістики 20-80 і Бабайловим В.К. у 2011 році ще двох приватних законів логістики: 10-70 і 5-50 [6]. Вони сприяли усуненню недоліку неієрархічної методології логістики. Сутність, наприклад, методики 20-80 складається в тому, що кількість видів виробничих затрат була зменшена суттєво – від 100 % до 20 %, тобто у чотири рази! Однак це могло привести і до такого ж зменшення варіантів скорочення обсягів виробничих затрат, тобто до зменшення ефекту теж до 20 відсотків. Однак в дійсності скорочення обсягу затрат сталося не до 20 %, а до 80 %, за рахунок встановлення ієрархії видів виробничих затрат і урахування тільки самих вагомих. Це вже показник ефективності використання самого приватного закону логістики 20-80, який став ефективнішою методикою логістики на другому етапі.

Однак, як свідчить практика, використання методики 20-80 приємне не для всіх підприємств з різних причин [8]. Тому такі підприємства змушені обмежитися знову методиками 100-100, або 0-0! Це вже недолік такої змішаної методології. Відкриття ще двох приватних законів логістики 10-70 і 5-50 суттєво не покращив ситуацію.

Основний сенс приватних законів логістики полягає у наступному: законом 0-0 нуль відсотків видів забезпечують, відповідають нулю відсотків обсягів виробничих затрат; законом 100-100 сто відсотків видів – ста відсоткам обсягів; законом 20-80 двадцять відсотків видів – вісімдесят відсотків обсягів;

законом 10-70 десять відсотків видів – сімдесят відсотків обсягів; законом 5-50 п'ять відсотків видів – п'ятдесят відсотків обсягів.

Отже, другий етап – це етап глобальної стратегії, парадигми переважно змішаної методології логістики як комплексу ієрархічних і неієрархічних методик.

Третій етап у розвитку логістики пов'язаний з відкриттям у 2020 році основного закону логістики (ОЗЛ) у кількісній формі [8]. Для наочності він представлений на рисунку 3.

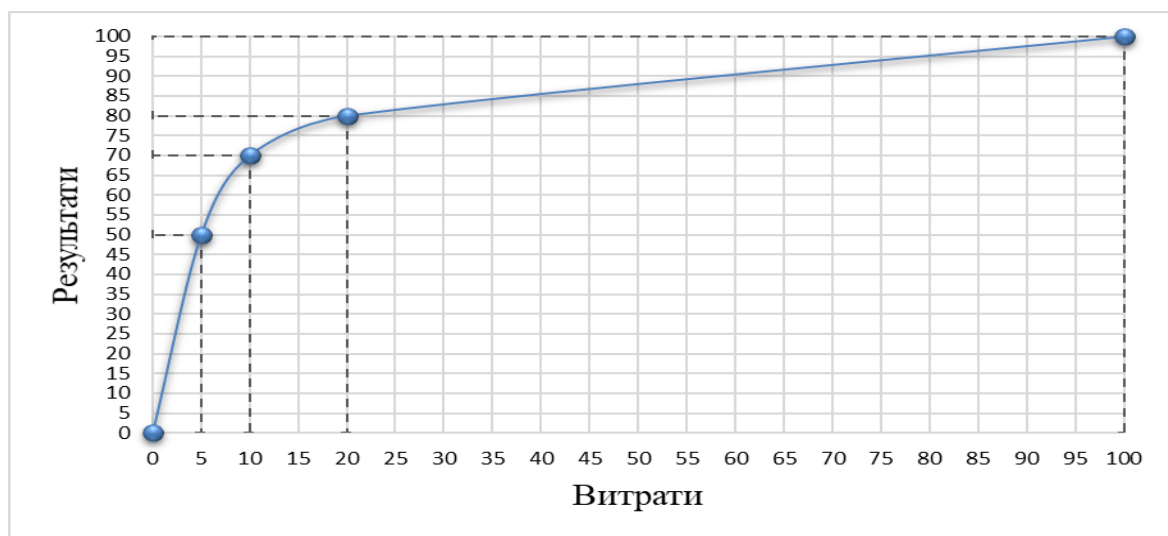


Рисунок 3 – Основний закон логістики

Його головна перевага: він придатний для підприємств будь-якої потужності і можливостями обирати будь-які, але тільки логістичні, розумні і придатні для підприємств з конкретними можливостями для них співвідношення видів і обсягів виробничих затрат, а не тільки згідно з приватними законами 0-0; 100-100; 20-80; 10-70; 5-50.

У цілому проведений аналіз сутності, основного закону, методик логістики, залежність їх вибору від умовами діяльності конкретного підприємства приводить до таких основних висновків:

– визначена сутність, основний закон логістики: «Логістика – це особлива методологія підвищення ефективності діяльності підприємства»;

- розкритий сенс методик логістики: приватних законів логістики (100-100, 0-0, 20-80, 10-70, 5-50) і основного закону логістики (ОЗЛ);
- визначені роль і місце логістики у діяльності підприємства як вибір особливих методик підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розроблена минула парадигма логістики як методології вибору однієї з методик 100-100, 0-0;
- розроблена теперішня парадигма логістики як методології вибору однієї з методик 100-100, 0-0, 20-80, 10-70, 5-50;
- розроблена майбутня парадигма логістики як методології застосування основного закону логістики (ОЗЛ).

Отже, головний результат дослідження – це визначення трьох парадигм логістики як глобальних стратегій, тобто стратегій поведінки всього людства у сфері логістики; й особливо важливий результат – це визначення майбутньої парадигми логістики: саме вона забезпечить безперервний основний закон, усуне всі недоліки двох попередніх кількісних його форм і відкриє принципово новий етап в організації методології логістики.

Перелік джерел посилання

1. Бабайлов В.К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы. Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2013. № 1(4). С. 9-13.
2. Бабайлов В.К. Эволюция парадигм экономики. Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2014. № 2(7). С. 5-8.
3. Бабайлов В.К., Васильковская О.Д. Методология высшего образования: на пути к новой парадигме. Новый коллегіум. 2013. № 1. С. 3-7.
4. Бабайлов В.К. Новая парадигма экономики. Новый коллегіум. 2015. № 1. С. 53-57.

- 5.Бабайлов В.К. Новая парадигма менеджмента. Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2016. № 3(14). С. 72-76.
6. Бабайлов В.К. Теория метода: монография. Х.: ХНАДУ. 2011. 232 с.
- 7.Логістичні операції й функції. *Навчальні матеріали онлайн*: веб-сайт. URL:https://pidru4niki.com/71573/logistika/logistichni_operatsiyi_funktsiyi, <http://ecsocman.hse.ru/text/22889580/> (дата звернення: 12.10.2021).
8. Бабайлов В.К., Приходько Д.О. Встановлення основного закону логістики. Проблемы і перспективи розвитку підприємництва. 2020. № 2 (25). С. 17-25 DOI: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2020.25.0.17>.
9. Етапи розвитку логістики. *Навчальні матеріали онлайн*: веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/72232/logistika/etapi_rozvitku_logistiki (дата звернення: 12.10.2021).
10. Історія та етапи розвитку логістики. *Навчальні матеріали онлайн* : веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/1376102550913/logistika/istoriya_etapi_rozvitku_logistiki (дата звернення: 12.10.2021).
11. Етапи розвитку логістики та сучасна концепція логістики. *Освіта.ua*: веб-сайт. URL: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/management/14581/>(дата звернення: 12.10.2021).
12. Етапи розвитку логістики. *Освіта.ua*: веб-сайт. URL: http://ef.donnu-support.ru/emk/Data/Logistika/Up/%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0/Logist_2.htm (дата звернення: 14.10.2021).
13. Етапи та рівні розвитку логістики. *Stud.com*: веб-сайт. URL: https://stud.com.ua/41365/logistika/evolyutsiya_logistiki (дата звернення: 14.10.2021).
14. Виникнення і етапи розвитку логістики. *Studfiles*: веб-сайт. URL: <https://studfile.net/preview/7292742/page:2/> (дата звернення: 14.10.2021).
15. Закон Парето. *Wikipedia*: веб-сайт. URL:https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD_%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%BE (дата звернення: 15.10.2021).

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

Ришко Ю.М.

студент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ НА РИНКУ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності [5].

Вивчаючи сучасний ринок споживчого кредитування в Україні, можна спостерігати чіткі тенденції, що стартували 5-6 років тому. У зв'язку з економічною ситуацією українці стали співпрацювати з банками рідше, а ті, в свою чергу, посилили умови кредитування й збільшили процентну ставку за користування кредитом. На разі попит на довгострокове кредитування суттєво знизився, в то час як активний попит помічений на послуги позики коштів «до зарплати». Саме тому, зокрема, ринок онлайн-кредитування в Україні став розвиватися в геометричній прогресії, відкриваючи все нові макрофінансові організації (МФО). В українських реаліях ринок мікрокредитування і його

сучасна роль цілком зрозумілі, адже це новий формат термінового фінансування на найпростіших умовах.

Поширення інтернету та зростання числа електронних девайсів змінили темпи та стиль життя економічно активної частини населення. Однією з причин стрімкого розвитку фінансових компаній є доступність їхніх послуг в Інтернеті, адже відділення банків працюють лише у робочі дні та години, а гроші часто бувають потрібні терміново. Наприклад, за перший квартал 2021 року 80 % кредитних договорів було укладено дистанційно [8].

Основними перевагами кредитування через мікрофінансові організації є:

1. Доступність. У небанківських компаній, які спеціалізуються на мікрокредитах, досить лояльні вимоги до позичальників. Мікрокредити розраховані на людей, які мають обмежений доступ до банківського кредитування. Головна вимога – відсутність великої заборгованості, чи прострочення за іншими позиками. Навіть погана кредитна історія не завжди стає причиною відмови.

2. Швидкість оформлення. Щоб отримати кредит на карту не потрібно їхати до відділення банку та довго чекати своєї черги. Не доведеться збирати додаткові довідки – про доходи, стаж, майно у власності тощо.

3. Зручність. Користуватися фінансовими послугами онлайн дуже зручно. Реєстрація на сайті та заповнення персональних даних займає 10 хвилин, заявка розглядається дуже швидко. Більшість сервісів працюють у цілодобовому режимі, а перевірка кредитної історії та оцінка рівня ризику проводиться автоматично. Першу заявку може розглядати менеджер, наступні позики може видавати сама система без участі людей.

4. Стан економіки. Мікрокредитами у різних країнах користуються люди з невисокими доходами. Банки їм відмовляють, тому люди звертаються до МФО, щоб покращити кредитну історію та отримати кращі умови для кредитування.

За даними Google, у 2021 році «кредити онлайн» шукають 84000 разів щомісяця (рис. 1).



Рисунок 1 – Кількість пошукових запитів «кредити онлайн» за 5 років

Стрімке зростання обсягу кредитування фінансовими компаніями було вперше зафіксовано в 2017 році, коли обсяги кредитування зросли більше ніж у 4,5 рази. З того часу зростання сум, які фінансові компанії надають у позику, відбувалось темпами із двозначними цифрами, і навіть у кризовому 2020 році зафіксоване зростання на 12 %. Фізичні особи є важливою цільовою аудиторією для кредитних послуг фінансових компаній. Незважаючи на те, що частка фізичних осіб у 2020 році за сумами позик становила лише близько 20 %, 95 % усіх кредитних договорів було укладено з фізичними особами.

Сучасний ринок кредитування в Україні включає понад 80 банків, а також сотні МФО. Найбільша частка видач припадає на банківські споживчі кредити – за даними НБУ це 45% від усього ринку. Однак отримати кредит в банках за декілька хвилин практично неможливо. Саме завдяки мінімальним вимогам частка споживчих кредитів МФО становить 40 %.

Але разом зі зростанням обсягів наданих кредитів збільшуються обсяги простроченої заборгованості, що і збільшує обсяг роботи з боржниками. За статистикою мікрофінансових організацій, доля неповернених кредитів складає

від 20 % до 25 %. Таким чином, конкурентна боротьба на ринку споживчого кредитування йде не просто за позичальника, а саме за кредитоспроможного позичальника, який адекватно оцінює своє фінансове становище і в змозі повністю погасити борг.

Отже, кредитоспроможність – наявність у позичальника передумов для видачі кредиту і його здатність повернути борг в повному обсязі й в обумовлені договором строки [6].

Кредитний скоринг – це метод оцінки кредитоспроможності людини, який на основі статистичних даних по кредитній історії клієнта оцінює ймовірність неповернення коштів потенційним позичальником, виходячи з його соціально-демографічних ознак, таких як вік, стать, освіта, посада, трудовий стаж, термін проживання в регіоні тощо.

Основними передумовами виникнення та розвитку систем кредитного скорингу була необхідність:

- зменшення витрат часу як на оцінку платоспроможності позичальника, так і на прийняття рішення щодо надання кредиту;
- зменшення витрат банку шляхом зменшення кількості персоналу безпосередньо пов'язаного з процесом видачі кредиту, та зменшення рівня підготовки спеціалістів фронт-офісу (оскільки їх роль зводиться до заповнення анкети та перевірки документів позичальника);
- усунення ризику зловживань або необґрунтованості рішень при наданні кредиту, шляхом виключення провідної ролі людського фактору, а отже і суб'єктивності оцінок, що традиційно пов'язані з кредитними рішеннями;
- автоматизації процесу прийняття рішення, принаймні, для фізичних осіб та малого і середнього бізнесу;
- покращення контролю як за позичальниками (спеціалістами кредитного відділу здійснюється постійний моніторинг поточного стану заборгованості клієнтів), так і за ефективністю прийняття кредитних рішень (що стало можливим через стандартизацію кредитних оцінок).

Для побудови скорингових систем можуть використовуватися різні математико-статистичні моделі. Вибір конкретного методу залежить від передумов його застосування і від шкал вимірювання наявних статистичних даних. На практиці найбільш часто використовують такі методи: лінійний регресійний аналіз, логістичну регресію, дискримінантний аналіз, дерева рішень тощо.

Традиційними й найпоширенішими є регресійні методи, перш за все лінійна багатофакторна ймовірнісна регресія:

$$p = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n,$$

де p – ймовірність дефолту;

w_0 – постійний член рівняння, значення функції за умов коли всі інші характеристики дорівнюють нулю;

$w_1, w_2, w_3 \dots$ – коефіцієнти регресії. Кожен з цих коефіцієнтів показує наскільки в середньому змінюється p при зміні відповідної змінної на одиницю, за умов, що всі інші зафіксовані на певному рівні [3].

Певний недолік даної моделі полягає в тому, що в лівій частині рівняння знаходиться ймовірність, яка має приймати значення від 0 до 1, але фактично значення p виходять за ці межі. Параметри моделі відшуковують методом найменших квадратів.

Логістична регресія дозволяє подолати цей недолік:

$$\log(p/(1-p)) = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n.$$

Для застосування логістичної регресії необхідні набагато складніші розрахунки для отримання вагових коефіцієнтів. На сьогодні логістична регресія є лідером серед інших моделей щодо використання в скорингових системах. Параметри моделі знаходять методом найбільшої правдоподібності.

Всі регресійні методи чутливі до кореляції між характеристиками, тому модель не має містити сильно корельовані незалежні змінні.

Лінійне програмування, так само, як і багатофакторна ймовірнісна регресія, приводить до лінійної скорингової моделі, за виключенням w_0 . Провести абсолютно точну класифікацію на «поганих» і «хороших» клієнтів неможливо, але бажано звести помилку до мінімуму. Завдання можна сформулювати як пошук вагових коефіцієнтів, для яких помилка і буде мінімальною.

Класифікаційні дерева і нейронні мережі є системами, що розділяють клієнтів на групи, всередині яких рівень ризику однаковий і максимально відрізняється від рівня ризику в інших групах. Нейронні мережі використовуються головним чином при визначенні кредитоспроможності юридичних осіб, де аналізуються вибірки меншого розміру, ніж при споживчому кредитуванні. Але найуспішнішою областю їх застосування стало виявлення шахрайства з кредитними картками завдяки їх здатності виявляти нестандартні ситуації [4].

Скорингова карта – це набір характеристик (вік, дохід, професія, стаж роботи, наявність майна тощо) позичальника і певних вагових коефіцієнтів, виражених в балах. Клієнту нараховується певна кількість балів в залежності від тих даних, що він повідомив про себе. Максимальна сума кредиту, яку банк готовий надати позичальнику, розраховується залежно від кількості набраних скоринг-балів [4].

Генетичний алгоритм оснований за аналогією з біологічним процесом природного відбору. У сфері оцінки кредитного ризику він виглядає таким чином: існує набір класифікаційних моделей, які зазнають «мутації», «схрещуються», і в результаті відбирається «найсильніший», тобто модель, що дає найбільш точну класифікацію.

При використанні методу найближчих сусідів обирається одиниця вимірювання для визначення відстані між клієнтами. Всі клієнти у вибірці

отримують певне просторове положення. Кожен новий клієнт класифікується виходячи з того, яких клієнтів – «поганих» або «хороших» – більше у безпосередній близькості до нього.

У кожного з методів є свої переваги і недоліки, крім того, вибір того або іншого методу пов'язаний із стратегією банку чи МФО і з тим, які вимоги вони вважаєть пріоритетними при розробці моделей. Регресійні методи показують значущість кожної характеристики для визначення рівня ризику, і тому особливо важливі на етапі розробки анкети, яку заповнюють клієнти. Лінійне програмування може оперувати великою кількістю змінних і моделювати певні умови. Нейронні мережі і класифікаційні дерева виявляють нелінійні зв'язки між змінними, які можуть привести до помилки в лінійних моделях.

При створенні моделей кредитного скорингу існує дві основні проблеми. Перша полягає в тому, що класифікація вибірки проводиться тільки на клієнтах, яким видали кредит. Відсутня інформація щодо того, як повели б себе клієнти, яким у кредиті було відмовлено: цілком можливо, що якась частина виявилася б цілком прийнятними позичальниками.

Але, як правило, відмова в кредиті здійснюється на підставі достатньо серйозних причин. Банки фіксують і зберігають інформацію про відмови. Це дозволяє їм відновлювати первинну множину клієнтів, що зверталися за кредитом.

Друга проблема полягає в тому, що люди з часом змінюються, так само як і соціально-економічні умови, що впливають на поведінку людей. Тому скорингові моделі необхідно розробляти на вибірці з найбільш «свіжих» клієнтських історій, періодично перевіряти якість роботи системи і, коли якість погіршується, розробляти нову модель. На Заході нова модель розробляється в середньому раз на півтора роки, період між заміною моделі може варіюватися залежно від того, наскільки стабільною була економіка в цей час. Для України, напевно, максимальним періодом буде півроку, при умові, що в цей період не відбудеться ніяких кардинальних потрясінь на зразок іпотечної кризи в США.

Отже, основним критерієм у формуванні кредитних відносин між кредитором і клієнтом є кредитоспроможність позичальника. Саме оцінка кредитоспроможності, яку визначають фінансові установи для кожного позичальника, є необхідною умовою укладення кредитної угоди і дає змогу оцінити чинники, які впливатимуть на непогашення позики.

У процесі надання кредитів перед будь-якою установою постає необхідність оцінки кредитоспроможності позичальників. Її достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності організації загалом. Точність оцінки важлива й для позичальника, адже від цього залежить рішення про надання позики та про її можливий обсяг.

Наслідком систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальників може бути погіршення якості кредитного портфеля, через що фінансова організація буде змушена збільшувати витрати на додаткове резервування. У кращому випадку це призводить до погіршення фінансового стану компанії, у гіршому – до її банкрутства.

Саме скоринг значно полегшує процес прийняття рішення по заявці. В автоматичному режимі він вирішує наступні завдання:

- визначає прийнятних користувачів – тих, які можуть оформити позику;
- кредитний скоринг в фінансових організація передбачає майбутню поведінку потенційних позичальників;
- оцінює ймовірність втрати клієнта в майбутньому – чи буде він лояльним компанії або звернення одноразове.

В Україні впровадження скорингу гальмується через низку причин, серед яких проблеми при створенні баз даних, недостатня кількість спеціалістів, що мають досвід побудови скорингових моделей, а також суб'єктивні причини, які пов'язані з недовірливим ставленням менеджерів до математичних і статистичних методів.

Перелік джерел посилання

1. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_2_37.
2. Кожухівська О. А. Прогнозування ризиків кредитування фізичних осіб за математичними моделями *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Інформаційні системи та мережі. 2013. № 770. С. 177-185. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPICM_2013_770_23.
3. Кузнєцова Н. В., Бідюк П. І. Порівняльний аналіз характеристик моделей оцінювання ризиків кредитування. *Наукові вісті НТУУ «КПІ»*. 2010. №1. С. 42-53.
4. Лункіна Т. І. Використання скоринг моделі при управлінні ризиками споживчого кредитування. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3792>.
5. Мірокредити: досвід споживачів. United States Agency for International Development, USAID. 2021. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2021/04/Payday-Lending-Consumer-Experience_Report-April-2021_ua.pdf.
6. Мовчанюк О. А. Кредитний скоринг як метод оцінки кредитного ризику. 2008. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/18759/402-413.pdf?Sequence=1&isAllowed=y>.
7. Муравйова М. Ю. Шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників банками України. *Управління розвитком*. 2012. № 14 (135). URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Uproz/2012_14/u1214_mur.pdf.
8. Про кредитування: положення Національного банку України від 28 вересня 1995 р. № 246 // Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. URL: <http://goo.gl/fL2Wpf>.

Діденко Є. В.

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

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ УКРАЇНИ

Культурна спадщина країн Західної та Східної Європи є об'єктом дослідження міжнародного рівня. Організація Об'єднаних Націй означила інвестиційну, інноваційну та приватно-підприємницьку діяльність як основні рушійні сили економічного зростання, підвищення продуктивності праці та створення робочих місць [1]. Інноваційна складова цієї діяльності дає можливості використання потенціалу різних країн у збереженні та розвитку культурної спадщини [2]. Метою роботи є дослідження інноваційних складових стратегії збереження та розвитку культурної спадщини країни. Прикладом реалізації інноваційної стратегії обрано впровадження інноваційних практик розвитку замкової культури країни.

Стратегічні підходи та практичні дії з підвищення цінності об'єктів замкової інфраструктури, опрацьовані провідними країнами Світу, надали змогу трансформувати, відновити та розвинути діяльність багатьох закладів культури, які мали традиційну назву замків, фортець, укріплених культових споруд тощо. В цей час стратегія організації діяльності замків Франції є еталоном розвитку культурної спадщини. Результатом є підтримання у доброму стані біля 30 000 замків на території країни. В Україні до нашого часу їх дійшло багато менше (біля 365) і їх більша частина знаходиться у занедбаному стані, див. рисунок 1. Проте це лише загострює актуальність проблеми відновлення замкової культури в Україні. Аналізуючи стан і шляхи вирішення проблеми, Президент України Володимир Зеленський під час інтерв'ю українським телеканалам у рамках Форуму «Україна

30. Інфраструктура» означив інноваційний напрямок поступового переходу до застосування широкого кола засобів державно-приватного партнерства, створення концесій та цільового державного інвестування [3]. З цією метою Україна планує впровадити «Програму великої реставрації» біля 150 об'єктів культурної спадщини.

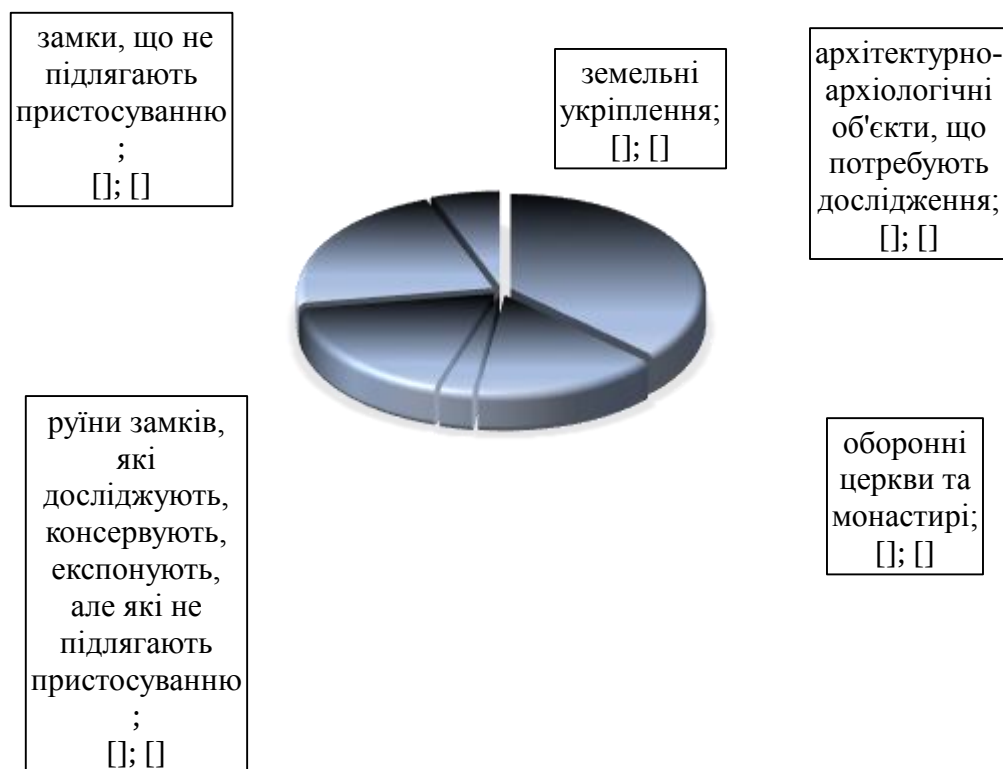


Рисунок 1 – Стан замкових комплексів України

Джерело: побудовано автором з урахуванням [4]

Інноваційна складова стратегії культурного розвитку нації, яка діє у Франції, полягає в організації збалансованої взаємодії інституцій різних форм власності. Це дає можливість розподіляти ризики володіння, розпорядження та використання об'єктів культурної спадщини між різними суб'єктами підприємницької діяльності. Практика використання стратегії інноваційного

розвитку дозволила для замків Франції класифікувати 12 концептуальних засад організації діяльності, а саме:

1) рекорд. Концепція організації діяльності заснована на демонстрації найрозумніших, найбільших, найшвидших, найсильніших, найбагатших і т. д. Стратегія полягає у демонстрації максимально можливого;

2) сюрприз. Концепція організації діяльності заснована на недостатній підготовці спостерігача до того, щоб бути свідком чи учасником дій. Стратегія використовує порушення очікуваного (передбачуваного), навіть якщо інтуїція підказує можливий результат;

3) краса / поганий смак. Концепція організації діяльності заснована на затримці, зупинці уваги. Стратегія ґрунтується на демонстрації гармонії, врівноваженості частин, що складають єдине ціле, і навпаки;

4) екзотика (цікавість). Концепція організації діяльності заснована на відкритті аномального, курйозного явища, створеного природою чи людиною, яке має раціональне пояснення. Стратегія демонструє логічні варіанти вирішення відомої проблеми;

5) фантастика (диво). Концепція організації діяльності заснована на ілюзії, відсутності раціонального пояснення. Стратегія заснована на демонстрації нераціональності та алогічності певної діяльності;

6) казус. Концепція організації діяльності заснована на повторенні, відтворенні, продовженні, інциденті, з яким стикався кожен. Стратегія вимагає логічної авторизації діяльності;

7) загадка (магія). Концепція організації діяльності заснована на приховуванні частину єдиного цілого. Стратегія використовує інтуїтивні можливості пізнання прихованої частини цілого;

8) заборона. Концепція організації діяльності заснована на інтересі до забороненого. Стратегія полягає у демонстрації навмисних та систематичних порушень табу, моралі, закону, громадського порядку;

9) скандал. Концепція організації діяльності заснована на поєднанні обставин. Стратегія полягає у демонстрації випадкових і неповторних порушень табу, моральних норм, закону, порядку, які прийняті в суспільстві;

10) ризик. Концепція організації діяльності заснована на невизначеності майбутнього. Стратегія полягає у демонстрації прикордонної ситуації або прикордонного стану;

11) насильство (смерть). Концепція організації діяльності заснована на страху. Стратегія позначає можливий негативний результат;

12) катастрофа. Концепція організації діяльності заснована на мужності подолати раптові катастрофи, руйнівні події та руйнівні події. Стратегія демонструє приховані та потенційні можливості людей.

Виокремлені класифікаційні ознаки дозволять згрупувати практику французьких замків не тільки за базовою ідеєю організації діяльності, але й у порівнянні з тематичними парками та музеями, див. таблицю 1. Останні, як об'єкти культурного надбання, мають значну кількість спільних рис. В цей час все більше стираються відмінності між ними, а саме: виставки замків набувають ознак виставок парків, виставки тематичних парків набувають рис музейних експозицій, музейні експозиції набувають ознак замкових виставок і т.д. На наш погляд цей процес зумовлено наявністю загальної для них здатності зберігати та оновлювати природну, матеріальну та нематеріальну спадщину країни.

Таблиця 1 – Аналіз ознак стратегій інноваційного впливу

Концептуальна ознака	Об'єкти інноваційного впливу (Франція)		
	Замок	Тематичний парк	Музей
1	2	3	4
Рекорд	Le Château de Versailles, Le Château de Fontainebleau, Le Château de Chambord	Le Futuroscope, Le ZooParc de Beauval	Le musée de la Cité des sciences et de l'industrie, Le cité du train à Mulhouse, le cité de l'Automobile à Mulhouse, Cite de l'espace à Toulouse, Le musée de l'Air et de l'Espace
Сюрприз	Le Château des Enigmes, Le Château de Breteuil	Le Micropolis	Le musée Grévin à Paris, Le musée Mundolingua

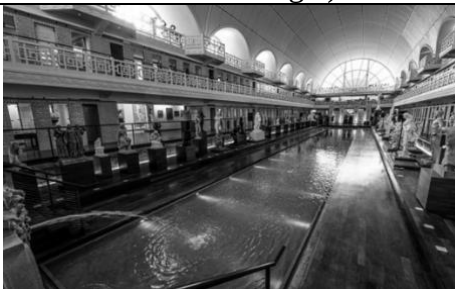
Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Красота	Le Château de Chenonceau, Le château de Pierrefonds	Le Puy du Fou	Le musée des Tissus et des Arts décoratifs à Lyon
Екзотика	Le Château De Chantilly (Musée du cheval + Spectacle Équestre)	La France Miniature	Le musée d'Art Moderne de Paris
Фантастика	Le Château du Clos Lucé (la Halle Muséographique Léonard de Vinci)	Les Machines de l'île à Nantes	Le centre national d'art et de culture Georges-Pompidou
Казус	Le château Guédelon (Technique de construction médiévale)	Le Samara Parc Archéologique	
Загадка	Le Château de Mongenan (Le Temple Maçonique)		Le Musée de la Magie à Paris
Заборона			Le Musée de la Contrefaçon à Paris
Скандал	Le Château de Gilles de Retz (le Château de Machecoul)		Le musée des moulages à Paris, Le musée Dupuytren à Paris, Le musée Fragonard à Paris
Ризик	Le Château de Thoiry (contact avec des animaux sauvages)	Le Parc Argonne Découverte (contact avec des animaux sauvages), Les loups du Gévaudan (Le Parc animalier Lozère)	
Насильство	Le Château d'If, La Conciergerie	La Ferme aux Crocodiles à Pierrelatte	Le musée de la préfecture de Police à Paris
Катастрофа		Le Parc Laleuf Loisirs	Le mémorial de la Shoah

Джерело: побудовано автором

Якщо раніше основою виставки тематичного парку були реконструкція, театралізація, анімація; основу музейної експозиції склали об'єкти експонування та автентичні експонати; основою експозиції замку був автентичний спосіб життя, майстерність, традиції, то тепер (із зміною характеристик об'єктів консервації та демонстрації, методів та форм поширення історичних подій серед нових поколінь) замки, музеї та тематичні парки здебільшого поєднують в собі характеристики один одного (див. таблицю 2).

Таблиця 2 – Інновація культурних комплексів

Інноваційний варіант	Об'єкт	Бренд	Джерело
замок і тематичний парк	Le château Puy du Fou	Le parc Puy du Fou	 Франція (©https://www.youtube.com/watch?v=PXSLJrNLlk)
	Le château de Talbots	Le parc Alton Towers	 Англія (©https://www.altontowers.com/about-altontowers/heritage/)
тематичний парк і музей	Le jardin et les quêtes du musée	La Piscine de Roubaix. Musée d'art et d'industrie André-Diligen	 Франція (©https://www.youtube.com/watch?v=exCbLsyNvuk)
музей і замок	Le musée municipal et le musée du cheval	Le château de Saumur	 Франція (©http://www.chateau-saumur.fr/index.php/visitez-le-chateau/)

Джерело: побудовано автором

Наявний досвід реалізації стратегій інноваційного розвитку надає можливостей використання готових інноваційних рішень з валоризації культурної

спадщини відповідно до рівня ризиків інноваційної та інвестиційної діяльності, а саме:

а) напівзруйновані замки України, див. таблицю 3. Такий тип українських замків несе значні ризики інновацій та інвестицій. Водночас, цей тип замку дозволяє реалізувати концепцію сюрпризу, засновану на пропозиції дивовижних пригод у замці та на прилеглий території, тому для цього типу замку ми рекомендуємо використовувати критеріальну ознаку стратегії дивовижних подій, сюрпризу знаходження в замці;

Таблиця 3 – Класифікація за рівнем ризиковості інноваційної діяльності

Напівзруйновані замки		
		
Шаровський замок (© Yevhen Didenko, 2019)	Замок Грохольських (© Taras Kononov, 2021)	Замок Даховських (© Gazda, 2021)
Діючі замки		
		
Луцький замок (© http://www.kray.org.ua , 2021)	Хотинський замок (© https://dnister.travel/khotyn , 2021)	Анкерманська фортеця (© https://suspilne.media , 2021)
Перлини культурної спадщини		
		
Замок Паланок (© https://etnosvit.com , 2021)	Резиденція митрополитів Буковини та Далмації (© http://mincult.kmu.gov.ua , 2021)	Кам'янець-Подільський Замок (© http://itinery.com.ua , 2021)

Джерело: побудовано автором

б) діючі замки. Вони не несуть значних інноваційно-інвестиційних ризиків та мають великий потенціал розвитку стартапів різного спрямування.

Для цього типу культурних закладів ми рекомендуємо використовувати критеріальні ознаки стратегій сюрпризу, краси, екзотики, загадки, які дають змогу вдосконалити існуючу практику функціонування замків;

в) перлини культурної спадщини. Ризики інноваційно-інвестиційного характеру в діяльності цих культурних закладів практично відсутні. Для цього типу замків ми рекомендуємо використовувати ознаки стратегій рекорду і краси, які дозволяють організувати культурну діяльність замків на найвищому рівні.

Розглянуті концептуальні положення реалізації інноваційних стратегій збереження та розвитку культурної спадщини країни дозволяють зробити такі висновки: а) замок як культурний комплекс є центром ідей, технологій, інструментів, виконавського мистецтва, носієм звичок, ритуалів, традицій, джерелом мистецтва, скульптури, архітектурних творів, дизайну, ландшафтних рішень, тобто всього того, що ми називаємо накопиченням знань і досвіду в незліченній кількості форми їх вираження; б) суспільна цінність замку та послуг, які він пропонує, є переважними, визначаючими його майбутнє в сучасному світі. Замки як об'єкти культурної спадщини сприяють передачі досвіду та знань з покоління в покоління. Недооцінка суспільної цінності замків призводить до руйнування зв'язку між поколіннями, породжує нехтування культурними цінностями суспільства, самоізоляцію та стагнацію; в) культурна функція замку, як елемента, інтегрованого в матрицю суспільної свідомості, виявляється в прагненні зрозуміти сенс життя, зберігати і розвивати традиції, самобутність нації з метою захисту її власної ідентичності; г) ресурсно-рекреаційна функція замку (як джерела організації дозвілля, відпочинку та розваг) працює як зворотня залежність між особистим споживанням та суспільним благом та посилює цінність замків для суспільства в цілому. Послуги замків для відвідувачів – це перехід від переважно пасивної до переважно активної діяльності в контексті культурного збагачення [5], емоційного та фізичного стану, отримання позитивних емоцій і вражень.

У цілому, слід відзначити позитивний вплив досліджених інноваційних підходів до реалізації стратегій розвитку замкової культури Франції на зростання культурного рівня країн третього світу і можливість їх використання в практичній діяльності культурних комплексів України. Також, на окрему увагу заслуговує практичне поєднання концептуальних засад різних за природою, засобами впливу, методами організації діяльності культурних закладів, яке має на меті знаходження ресурсів збереження та розвитку культурної спадщини.

Перелік джерел посилання

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. A/RES/70/1. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E
2. Nataliia Moroz. Patrimoines, patrimonialisation, dépatrimonialisation: quelles images et quelles pratiques touristiques pour l'Ukraine? These de doctorat en geographie, aménagement et urbanisme de l'Université de Lyon. Lyon: École Doctorale 483 Sciences sociales. 2020. 594p.
3. Володимир Зеленський. Доповідь на Всеукраїнському форумі «Україна 30. Інфраструктура». URL: <https://www.president.gov.ua/en/news/programa-velika-restavraciya-rozrahovana-na-kilka-rokiv-pere-66669>.
4. Аналітичний огляд українського телевізійного каналу «ВІККА» URL: <https://www.vikka.ua/novini/yakshho-kupiti-sobi-zamok-yak-pracyuye-format-koncesii-v-ukraïni/>.
5. Johan Huizinga. Homo ludens. A study of the play-element in culture. London. Boston and Henley: Routledge&Kegan Paul. First published in German in Switzerland in 1944. Reprinted in 1980. 220 p. URL: <https://bibliodarb.files.wordpress.com/2014/06/huizinga-j-homo-ludens.pdf>.

Костін Ю.Д.,

*д.е.н., професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Шведкий В.А.,

*аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ

У статті розкрито методологічні особливості стратегії розвитку вертикально-інтегрованої компанії в умовах конкуренції.

Переважна більшість теорій стратегії, розроблених як вітчизняними, так і зарубіжними авторами [1-18], свідчить про те, що існує теоретичний і методологічний вакуум щодо розробки стратегій природних монополій – тобто тих підприємств, що здатні задовольнити попит на ринку більш ефективно за умов відсутності конкуренції. Деякі вчені, зокрема Ансофф [2] вважають, що монополії та компанії, які отримують субсидії, можуть розвиватися і за відсутності стратегії.

На нашу думку, точка зору Ансоффа [2] з цього питання є дискусійною. По-перше, якщо монополія виникає завдяки конкуренції, недосяжні для суперників ренти існують лише протягом певного часу, зникаючи в подальшому у процесі конкурентної боротьби. Необхідність стратегії у цьому випадку є очевидною. По-друге, навіть в умовах природної монополії, коли недосяжні для суперників ренти існують на постійній основі, монопольний статус підприємства автоматично не забезпечує його нормального функціонування. Так, незважаючи на безперерйне функціонування ДП «НЕК «Укренерго» (природної монополії), систематичні інвестиції в оновлення та будівництво магістральних

електромереж, зростання тарифу на послуги підприємства, ефективність діяльності з передачі електроенергії недостатня.

«Замкненими» через брак пропускної спроможності залишаються потужності атомних електростанцій, обладнання характеризується високим ступенем зношеності, значними є втрати електроенергії у мережах.

Усе це підтверджує тезу про те, що будь-яка монополія, у тому числі природна, не може нормально розвиватися за відсутності чітко визначеної стратегії. Оскільки такі підприємства взагалі не мають конкурентів, а їх поява неможлива навіть у перспективі, стратегія не може орієнтуватися на досягнення конкурентних переваг та отримання недоступних суперникам рент. Зміст стратегії за цих умов визначається особливостями діяльності природних монополій, серед яких, на думку авторів, найбільш значущими є такі:

1. Зосередження природних монополій переважно в інфраструктурних секторах економіки.

2. Відсутність прямого економічного ефекту від капіталовкладень у розвиток інфраструктури у інвестора.

3. Важкість забезпечення недискримінаційного доступу до користування інфраструктурою.

4. «Успадковане» від командно-адміністративної системи сприйняття інфраструктурних галузей як складової соціального захисту, що зумовлює штучне та подекуди необґрунтоване заниження цін на їх послуги.

5. Перебування інфраструктурних природних монополій переважно у суспільній власності, що негативно позначається на їх ефективності.

6. Слабка особиста економічна зацікавленість менеджменту у результатах роботи інфраструктурної монополії.

7. Посилений вплив регулюючих органів на роботу природної інфраструктурної монополії.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що особливості діяльності природних інфраструктурних монополій сприяють їх перетворенню

на інструмент розподілу та перерозподілу ресурсів, причому як приватних, так і суспільних. Відповідно, зацікавлені особи, які мають можливості впливати на діяльність підприємства, прагнуть максимально реалізувати власні соціально-економічні інтереси. При цьому важливо зазначити, що так чи інакше основна мета інфраструктурної монополії – забезпечення суспільства життєво необхідними товарами та послугами, – досягається, але з різною ефективністю та з різними наслідками.

У статті розкрито причинно-наслідкові зв'язки між соціально-економічними процесами, що логічно пояснюють, як особливості діяльності природної інфраструктурної монополії обумовлюють її перетворення на інструмент перерозподілу ресурсів.

Слід звернути увагу на те, що домовленість між зацікавленими особами та підприємством може носити як експліцитний (формалізований), так і імпліцитний (невизначений) характер.

Імпліцитні контракти, як відомо, передбачають визнання сторонами взаємних зобов'язань, навіть, якщо вони не оформлені юридично.

Домовленості, досягнуті між підприємством та його стейкхолдерами у процесі узгодження їх соціально-економічних інтересів стосовно розподілу ресурсів, можуть бути як експліцитними, так і імпліцитними.

Спираючись на цей підхід до визначення змісту стратегії природної інфраструктурної монополії, у процесі формування стратегії доцільно виокремити такі етапи:

- визначення стратегічних цілей підприємства;
- виділення груп зацікавлених осіб – суб'єктів цілепокладання, які можуть впливати на розподіл ресурсів підприємства, визначення їх соціально-економічних інтересів, пов'язаних з діяльністю підприємства;
- оцінка впливу реалізації соціально-економічних інтересів суб'єктів цілепокладання на діяльність підприємства. Враховуючи вірогідну

різноспрямованість цілей підприємства та зацікавлених осіб, а також різну інтенсивність впливу зацікавлених осіб на розподіл ресурсів підприємства, необхідним є використання сценарного підходу;

– обґрунтування критеріїв оптимальності сценаріїв розвитку підприємства, визначення інституціональних передумов реалізації кожного вірогідного сценарію.

Спробуємо застосувати запропонований підхід до формування стратегії ДП «НЕК «Укренерго», яке наразі належить саме до природних інфраструктурних монополій, здійснюючи функції оперативно-диспетчерського управління об'єднаною енергосистемою України та транспортування електроенергії магістральними і міждержавними електромережами.

Етап 1. Визначення стратегічних цілей підприємства. ДП «НЕК «Укренерго» належать до особливо значущих компонентів інфраструктури економіки. Від функціонування цього підприємства залежить енергетична безпека країни, цілісність та ефективність національної економіки у цілому.

Реалізація першої групи цілей пов'язана з кропіткою законодавчою роботою: підготовкою та прийняттям Кодексу електромереж, розробкою та затвердженням методики ціноутворення на послуги системного оператора, транспортування електроенергії магістральними та міждержавними мережами тощо.

Реалізація другої групи цілей передбачає визначення інвестиційних пріоритетів згідно з потребами національної економіки, залучення значних за обсягами інвестиції в оновлення та розвиток мережного господарства.

На найближчі 10 років сумарна потреба в інвестиціях оцінюється майже у 62,7 млрд грн. (табл. 1). Основними джерелами інвестицій, згідно з проектом Плану розвитку ОЕС України, у 2019-2021 рр. виступатимуть власні кошти підприємства та кредитні кошти [12].

Таблиця 1 – Оцінка потреб в інвестиціях у розвиток магістральних (міждержавних) електромереж згідно з проектом Плану розвитку Об'єднаної енергосистеми України на період 2019-2021 рр., тис. грн [12]

Напрями інвестування та джерела фінансування	Загальна кошторисна вартість робіт	Потреби в інвестиціях у 2019-2021 рр.	У тому числі по роках		
			2019 р.	2020 р .	2021 р.
Розвиток магістральних (міждержавних) електромереж – загалом, у тому числі за рахунок:	62690344	26421004	1120493	8486938	6673573
власних коштів підприємства	-	12685010	1961418	5525019	5198573
кредитних коштів	-	12345150	9108231	2586919	650000
державного бюджету	-	-	-	-	-
інших джерел	-	1390	190844	375000	825000
Впровадження заходів з інтеграції ОЕС України до об'єднання енергосистем європейських держав	2187150	2187150	1128100	561050	498000

Не важко помітити, що реалізація обох груп цілей передбачає узгодження соціально-економічних інтересів багатьох зацікавлених осіб.

Етап 2. Виділення груп зацікавлених осіб – суб'єктів цілепокладання, які можуть впливати на розподіл ресурсів підприємства, визначення їх соціально-економічних інтересів, пов'язаних з діяльністю підприємства.

Як вже зазначалося вище, суттєвий вплив на розподіл ресурсів підприємства можуть чинити майже усі його стейкхолдери. Також визначено їх соціально-економічні інтереси, пов'язані з діяльністю підприємства, способи впливу на розподіл ресурсів підприємства, якісно оцінено ступінь впливу.

Реальні інтереси держави як економічного агента полягають в отриманні прибутку, збереженні робочих місць, сталих організаційних рутин. Зазначимо, що чинна практика розподілу прибутку, отриманого ДП «НЕК «Укренерго», передбачає майже повне його використання на фінансування інвестиційних

програм. Це підштовхує менеджмент підприємства до застосування лобістських інструментів – впливу на керівництво регулятора з метою встановлення завищення обсягу інвестиційних витрат, а отже і тарифу.

Показовим прикладом є процес затвердження Інвестиційної програми ДП «НЕК «Укренерго» на 2019 р., у ході якого з'ясувалося, що обсяги необхідних інвестицій були штучно завищені. Також підкреслювалося, що в країні бракує бригад для монтажу такої кількості обладнання [14, 15].

Таким чином, множинність економічних ролей держави як суб'єкта цілепокладання зумовлює високу конфліктність у відносинах підприємства та зацікавлених осіб під час розподілу ресурсів. Внутрішнім аспектом цього конфлікту є суперечність цілей держави як економічного агента та держави як регулятора. Зовнішнім аспектом є суперечність між цілями держави як власника та держави як регулятора, розвиток якої призводить до втрати незалежності регулятором та посилення тиском на нього з боку держави як власника. Тому одним з важливих питань розробки стратегії розвитку ДП «НЕК «Укренерго» як системоутворюючого підприємства є пом'якшення конфлікту інтересів держави як власника, регулятора й економічного агента та створення адекватних стабілізуючих механізмів, спрямованих на балансування їх інтересів.

Етап 3. Оцінка впливу реалізації соціально-економічних інтересів зацікавлених осіб або їх груп на діяльність підприємства.

Як правило, усі зацікавлені особи усвідомлюють необхідність значних інвестицій у розвиток мереж. Проте рішення стосовно джерел таких інвестицій або передбачають значне зростання тарифу (у випадку залучення власних та кредитних коштів), або унеможливають забезпечення недискримінаційного доступу до мереж (у випадку залучення коштів інвестора). Отже, необхідно виходити з наявності принаймні декількох сценаріїв розвитку підприємства.

Сценарій 1. «Соціальний популізм». Має місце в умовах домінування соціально-економічних інтересів держави як власника. Полягає у штучному

обмеженні зростання величини тарифу на транспортування електроенергії магістральними та міждержавними електромережами, зниження питомої ваги тарифу на транспортування електроенергії в оптовій ціні енергоринку. Основна мета: по-перше, здобуття прихильності виборців завдяки недопущенню зростання цін на послуги інфраструктурних монополій; по-друге, забезпечення лояльності бізнесу до влади. Реалізація сценарію відбувається завдяки перевищенню державою своїх статусних можливостей як власника: виконуючи законодавчі функції, органи державної влади тиснуть на регулятор.

Сценарій 2. Домінування суспільних інтересів. Суспільні інтереси у цьому контексті зводяться до підтримки магістральних та міждержавних мереж в експлуатаційній готовності, відсутності обмежень з боку передачі електроенергії на розвиток національної економіки, забезпечення недискримінаційного доступу до мереж (що можливо лише за відсутності дефіциту пропускнуєї потужності), відсутності додаткових бюджетних витрат.

Реалізація цього сценарію розвитку спричиняє як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних наслідків варто виділити посилення незалежності підприємства від зовнішніх кредиторів, скорочення видатків на обслуговування кредитів, у тому числі в іноземній валюті, уникнення валютних ризиків. Негативним наслідком виступатиме невідворотне зростання цін. Тому реалізація цього сценарію можлива лише за певних інституціональних умов.

Сценарій 3. Використання підприємства як інструменту перерозподілу на користь окремих груп зацікавлених осіб. Цей сценарій реалізується ситуативно, протягом певного періоду часу та полягає у недопущенні зростання тарифу для окремих бізнес-груп.

Спробуємо пояснити це на конкретних прикладах. Так, чинна практика тарифоутворення передбачає застосування єдиного тарифу на транспортування електроенергії магістральними та міждержавними мережами як в процесі експорту, так і постачання вітчизняним споживачам. Згідно з відомостями Євростату, у 2012 році в країнах Європи тариф на послуги електромереж для

домогосподарств коливався в інтервалі 2,2-9,6 євроцентів/кВт, а його частка у ціні електроенергії становила від 13 до 50 %. Для промислових споживачів мережні витрати складали 1,66-6,46 євроцента/кВт, а їх частка у ціні електроенергії дорівнювала від 11 до 56 % [17]. В Україні у 2013 р. тариф на послуги ДП «НЕК «Укренерго» становив у середньому 2,5 коп./кВт.

У 2013 р. з України було експортовано 9870,68 млн кВт/год електроенергії. Отже, від транспортування «експортної» електроенергії ДП «НЕК «Укренерго» отримало 246,76 млн грн. Оскільки електроенергія на зовнішньому ринку продається за цілком ринковою ціною, бенефіціаром цієї угоди виступили підприємства, які здійснюють експорт. За рахунок ДП «НЕК «Укренерго» вони дістали можливість отримати додаткові доходи. Якщо уявити, що ціна на послуги ДП «НЕК «Укренерго» наблизиться до мінімального європейського рівня (1,66 євроцента/ кВт), виручка підприємства складе 1391,76 млн грн. (виходячи з середньорічного курсу євро 10 грн./євро). Якщо з цієї суми доходи ДП «НЕК «Укренерго» на аукціоні на право доступу до пропускної спроможності міждержавних електромереж України для експорту електроенергії, отримаємо величину субсидії, наданої підприємством експортерам.

Етап 4. Визначення критеріїв оптимальності сценаріїв розвитку підприємства. Порівнюючи наведені сценарії розвитку, можна дійти висновку про наявність у кожному сценарії конкретного вигодонабувача, на реалізацію соціально-економічних інтересів якого спрямовується діяльність підприємства. Такий підхід дозволяє відійти від розуміння природної інфраструктурної монополії як засобу соціального забезпечення та дає можливість організувати її діяльність як бізнес з високим ступенем суспільної відповідальності.

Тому на наступному етапі формування стратегії необхідно:

- визначити, за яким сценарієм підприємство розвивається у сучасних умовах, для чого доведеться встановити реальних бенефіціарів діяльності підприємства;

- оцінити соціально-економічні наслідки поточного сценарію розвитку, встановити його відповідність запропонованим критеріям оптимальності;
- визначити комплекс заходів, спрямованих на перехід від поточного до бажаного сценарію розвитку;
- оцінити різні варіанти фінансової стратегії ДП «НЕК «Укренерго» в умовах бажаного сценарію розвитку та обґрунтувати принципи управління фінансовими потоками підприємства.

Розкрито специфіку формування стратегії природних монополій. Такий підхід до визначення змісту стратегії значно обмежує можливості стейкхолдерів щодо використання підприємства як інструменту перерозподілу ресурсів у власних інтересах усупереч суспільним.

Доведено, що множинність економічних ролей держави як суб'єкта цілепокладання (власник, регулятор, економічний агент) зумовлює можливість різних сценаріїв розвитку ДП «НЕК «Укренерго», а саме:

- сценарій, орієнтований на «соціальний популізм», який полягає у штучному обмеженні зростання величини тарифу з метою здобуття прихильності виборців та забезпечення лояльності бізнесу до влади. Реалізується завдяки тиску органів влади на регулятор;
- сценарій, орієнтований на реалізацію суспільних інтересів, який передбачає встановлення тарифу на рівні, що забезпечує як компенсацію поточних витрат підприємства, так і інвестиції у розвиток мереж. Незворотним наслідком цього сценарію є зростання тарифу. Проте, як показали розрахунки, воно суттєво не впливатиме на видатки споживачів;
- сценарій, який передбачає використання підприємства як інструменту перерозподілу ресурсів на користь окремих зацікавлених осіб. Реалізується ситуативно та полягає у недопущенні зростання тарифу для окремих бізнес-груп. Його інституціональною передумовою є використання державної влади у приватних інтересах.

Найбільш бажаним є другий сценарій. Адже для суспільства економічно вигідніше встановлювати тариф на послуги підприємства на рівні, який дозволяє підтримувати електромережі в експлуатаційній готовності та розвивати їх відповідно до потреб економіки, ніж платити занижену ціну та перебувати під загрозою припинення енергопостачання. Такий підхід дозволяє відійти від розуміння природної інфраструктурної монополії як засобу соціального забезпечення та дає можливість організувати її діяльність як бізнес з високим ступенем суспільної відповідальності.

У сучасних умовах домінуючим є перший сценарій. Проте, як показали розрахунки, вигодонабувачі не отримують вагомого економічного ефекту від стримування зростання тарифу. Адже штучне обмеження тарифу не сприяє суттєвому підвищенню рівня життя населення або помітному покращенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Кінцевими бенефіціарами можна вважати лише представників органів влади, які прагнуть уникнути гучного суспільного резонансу, викликаного підвищенням тарифу. Домінування цього сценарію доводить можливість прийняття представниками влади неоптимальних економічних рішень, які призводять до обмеження власних інвестиційних ресурсів ДП «НЕК «Укренерго» та йдуть у розріз як з інтересамисамого підприємства, так і суспільства у цілому.

Переорієнтація стратегії підприємства на реалізацію суспільних інтересів (перехід до другого сценарію) вимагає залучення безпрецедентно великих обсягів фінансових ресурсів. Розрахунки показали, що найбільш доцільним є використання власних коштів підприємства, отриманих за рахунок підвищення тарифу, або коштів міжнародних фінансових організацій, що надають кредити на реалізацію інфраструктурних проєктів на пільгових умовах. Використання будь-якого з цих джерел з огляду масштабів капіталовкладень матиме суттєві наслідки для підприємства та рано чи пізно вимагатиме підвищення тарифу.

Перелік джерел посилання

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. Москва: Экономика, 1989. 303 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
3. Andrews K. R. The Concept of Corporate Strategy / K. R. Andrews. – Dow Jones-Irwin, 1971. 245 p.
4. Минцберг Г., Дж. Куинн. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. СПб. : Питер, 2001. 688 с.
5. Зведений перелік суб'єктів природних монополій (станом на 13.07.2015 р.) / Антимонопольний комітет України. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/94020>.
6. Радыгин А., Энтов Р. «Фундаментальная» теорема приватизации: идеология, эволюция, практика. Экономическая политика. 2013. № 6. С. 7-45.
7. О необходимости реформирования подходов к регулированию естественных монополий: меморандум Института проблем естественных монополий РФ // Коммерсантъ. 28 апреля 2015. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2718438>.
8. Саакян Ю. 4 мифа о конкуренции при реформировании естественных монополий. Стратегия – 2020 Российской Федерации / Реформа естественных монополий. 2011. URL: <http://2020strategy.ru/data/2011/07/13/1214719711/Saakyan.pdf>
9. The Rise of State Capitalism [Электронный ресурс] // The Economist. 2012. January, 21. P. 15. URL: <http://www.economist.com/node/21543160>.
10. Костін Д. Ю. Энергетика: мотивація персоналу: монографія. Харків, ООО «Компанія «СМІТ», 2014. 260 с.
11. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи. Демографія та соціальна економіка. 2011. 31. С. 39-46.

12. План розвитку Об'єднаної енергетичної системи України на наступні десять років (Проект) URL: <http://www.ukrenergo.energy.gov.ua/Pages/ua/DetailsNew.aspx?nID=667>.

13. Чуприна, О. О. Причини та наслідки низької заробітної плати в Україні. Економічний простір. 2015. № 8. С. 115-126.

14. Відкрита відповідь депутатів фракції «Самопоміч» НЕК «Укренерго». Об'єднання «Самопоміч». URL: <http://samopomich.ua/uk-vidkryta-vidpovid-deputativ-fraktsiji-samopomich-nek-ukrenerho/>.

15. 100 найбільших державних підприємств України у 2013 – 9 міс. 2014 р. звіт / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. К., 2015. 192 с. URL: file:///C:/Users/ADM/Downloads/Report_UKR.pdf.

16. У Раді відреагували на скандал навколо закупівлі трансформаторів для «Укренерго» 24 канал. 6 липня 2015 р. URL: http://24tv.ua/ukrayina/u_radi_vidreaguvali_na_skandal_navkolo_zakupivli_transformatoriv_dlya_ukrenergo/ n590871.

17. Дослідження ринку електроенергії в Україні: реалії та перспективи. Громадське об'єднання «Публічний аудит». URL: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/doslidgennya-runky-elektroenergii-v-ukraini-realii-ta-perspektyvy/>.

18. DiLorenzo, T. J. The Myth of Natural Monopoly The Review of Austrian Economics. 1996. Vol. 9. № 2. P. 43-58.

Лебедєва Н.А.,
к.т.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

В умовах зростаючої конкуренції на ринку транспортних послуг, правильним напрямком розвитку конкурентоспроможності є вивчення ринку та проведення повномасштабних маркетингових досліджень з метою прийняття управлінських рішень. Маркетингові дослідження є одним з найбільш ефективних інструментів для досягнення успіху і формування маркетингової стратегії. Проблемам проведення маркетингових досліджень на транспорті присвячено багато робіт вітчизняних і закордонних учених, більшість яких спрямована на вдосконалення експлуатаційної роботи окремих видів транспорту з метою одержання максимального прибутку при реалізації транспортних послуг. Загальні питання теорії маркетингу, викладені в працях багатьох вітчизняних і закордонних вчених: Д. Аакера, Г.Л. Багієва, Х.С. Вайса, Г.А. Васильєва, П. Дракера, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, Р.А. Фатхутдінова та ін. Аналіз публікацій показав, що стосовно питань змінення структури мультимодальної транспортної системи (МТС) за рахунок розвитку засобів транспорту та їх взаємодії в мультимодальних транспортних вузлах (МТВ), досліджень проводиться недостатньо. Разом з тим в економічній літературі дотепер не опубліковано повну, цілісну схему проведення маркетингових досліджень, що враховує найбільш широко та докладно передовий маркетинговий інструментарій. На думку експертів, це може бути пояснене значною залежністю алгоритму проведення маркетингового дослідження від його цілей і завдань та свідомим спрощенням схеми маркетингових досліджень,

виходячи із практичної доцільності, а також постійним поповненням методів проведення досліджень новими передовими розробками.

Аналіз транспортної забезпеченості країни і її регіонів, збалансованість технічного стану об'єктів усіх видів транспорту, потреби в транспортно-економічних зв'язках, необхідному обсязі перевезень вантажів і пасажирів, є предметом пильної уваги галузі та держави. Основні недоліки в розвитку технічного стану єдиної транспортної мережі країни та її елементів експерти характеризують у такий спосіб: старіння основних фондів, їх фізичне та моральне зношування; незадовільний рівень технології та організації перевізного процесу; низький рівень транспортного сервісу; недостатнє інформаційне забезпечення; наявність чисельних технологічних бар'єрів при переміщенні вантажів через державні та митні кордони України; правова неврегульованість багатьох питань транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; нестабільність законодавчої бази; відсутність необхідних майнових гарантій для закордонних вантажовласників і перевізників; недостатні темпи інтеграції з європейської транспортною системою та ін. При цьому створення економічної привабливості транспортних комунікацій для участі в міжнародних транзитних перевезеннях на світовому ринку транспортних послуг є одним з головних завдань, які необхідно вирішувати Україні на галузевому та державному рівнях.

У роботі запропонована методологічна послідовність проведення маркетингових досліджень для обґрунтування економічної ефективності роботи мультимодальної транспортної мережі України при формуванні концепції інвестиційного проекту її розвитку.

Вирішення проблем комплексного, перспективного розвитку мультимодальної транспортної мережі України і її регіонів є складним завданням, що суттєво ускладнює пошук конкретних ефективних рішень пов'язаних з роботою її основних елементів. Як наслідок, виникає необхідність декомпозиції структури мережі на основні її елементи, що виконують функції

транзитних міжнародних перевезень - мультимодальні транспортні коридори (МТК). У свою чергу, сукупність МТК являє собою мультимодальну транспортну мережу країни, перспективний розвиток якої повинен дозволити Україні зайняти одне з провідних положень в організації транспортного мосту «АТР – Європа» і «Північ – Південь».

Для прискореного розвитку МТС країни і регіонів необхідно проводити комплексні маркетингові дослідження, що дозволяють виявити основні елементи системи, від яких у першу чергу залежить її ефективна робота, оцінити їх технічний стан і намітити план заходів щодо ліквідації відмов у роботі елементів і системи в цілому, а це в свою чергу приведе до підвищення привабливості МТС України для транзиту вантажів і суттєво знизить ціну транспортних послуг.

Аналіз роботи МТС України показав, що найбільш важливими її елементами є транспортні вузли, основу яких становлять морські торговельні порти, які можна об'єднати в мультимодальний транспортний вузол із включенням сортувальних і припортових станцій, автомобільних і залізничних підходів.

Маркетингові дослідження структури та потужності взаємодіючих у МТС елементів – складне завдання, для вирішення якого необхідно розробити методологію, що дозволить на глобальному, стратегічному рівні підготувати інформаційну основу для формування концепції інвестиційного проекту розвитку елементів і ланок МТС.

Потреби транспортних підприємств України, особливо їх ринкова діяльність, вказують на необхідність розробки обґрунтованої схеми планування маркетингових досліджень. Таким чином, ціль роботи - обґрунтування основних етапів методології планування маркетингових досліджень для пошуку ефективних шляхів створення економічної привабливості МТС України і її елементів за рахунок реалізації потужності існуючої транспортної мережі, особливо її транзитних можливостей і заходів щодо її посилення.

Маркетингове дослідження це будь-яка дослідницька діяльність, що забезпечує потреби маркетингу, тобто система збору, обробки, аналізу та прогнозування даних, необхідних для конкретної маркетингової діяльності. Таким чином, маркетингове дослідження виступає як початок і логічне завершення будь-якого циклу маркетингової діяльності підприємства. Ціль проведення подібного дослідження – зменшення невизначеності, що сприяє прийняттю ефективних маркетингових рішень [1]. Насамперед, будь-яке маркетингове дослідження припускає наявність двох взаємозалежних частин: дослідження конкретного ринку та власних можливостей фірми для виходу і закріплення позицій на ринку транспортних послуг. Із цього випливає, що дослідження ринку транспортних послуг – частина комплексного маркетингового дослідження.

Обов'язкові елементи маркетингового дослідження мають бути наступні [2]:

- дослідження, для того, щоб бути ефективними, повинні носити системний характер;
- при здійсненні маркетингових досліджень повинен дотримуватися науковий підхід, що базується на об'єктивності і точності;
- маркетингові дослідження можуть бути застосовані до будь-якої сфери маркетингу, що вимагає інформації для прийняття рішень;
- дослідження – багатоступінчастий процес, що включає збір даних, реєстрацію та аналіз даних;
- дані можуть надходити від самої фірми, нейтральної організації або фахівців-дослідників.

У маркетингових дослідженнях існують три основні тенденції, які заслуговують на постійну увагу і обговорення: все більша доступність комерційних баз даних; ріст використання нових технологій; погіршення образу опитувань серед опитуваних. Ці тенденції визначили поділ маркетингових досліджень на два напрямки: кабінетне та польове. При проведенні маркетингових досліджень для прийняття рішення щодо формування ефективної області альтернатив проектування розвитку структури

мультимодальної транспортної системи країни або її конкретних регіонів, необхідно для особи, що ухвалює рішення, розробити таку методологію підготовки вихідної бази, яка дозволяла б оперативно, у прийнятий термін і з достатнім ступенем надійності переглядати на основі конкретних критеріїв можливі альтернативи з їх припустимою безліччю [3]. Під альтернативою змінення структури МТВ слід розуміти сукупність елементів системи і параметрів з їх технічним станом на момент прийняття рішень, заходів щодо ліквідації «вузьких місць» у роботі елементів системи, технологій, способів і засобів їх взаємодії, що дозволяє реалізувати певний обсяг перевезень на розрахункові періоди. Вирішення проблеми формування вихідної безлічі альтернатив і ефективної їх області ускладнюється необхідністю розглядати сукупність альтернатив для різних стратегій і сценаріїв розвитку економіки регіонів і країни в цілому. При цьому кожен сценарій, характеризується отриманими в результаті моніторингу існуючими і прогнозованими обсягами перевезень, необхідною пропускну здатністю МТВ, яка для даного сценарію є фіксованою по роках розрахункового періоду і визначає розрахунковий випадок. В межах даного розрахункового періоду формується, зазначена вище, безліч альтернатив, як базова основа для прийняття рішень по ефективній зміні структури МТВ. Таким чином, залежно від кількості розглянутих стратегій і сценаріїв, одержуємо безліч розрахункових випадків, у межах кожного з яких може бути сформована ефективна безліч альтернатив розвитку системи. Таким чином, мова йде про роботу із припустимою безліччю альтернатив і при необхідності звуженням їх області, тому що не дивлячись на формальну теоретичну побудову вихідної безлічі альтернатив і знаходження з неї допустимої, кількість їх залишається великою [4].

Потреби транспортних підприємств України, особливо їх ринкова діяльність, вказують на необхідність розробки обґрунтованої схеми планування маркетингових досліджень. Мультимодальна транспортна мережа, як елемент Єдиної транспортної системи країни – складна техніко-економічна система, основними елементами якої є мультимодальні транспортні коридори.

Методологічна послідовність маркетингових досліджень для вирішення поставленого завдання як результат проведених автором статті досліджень [4] виглядає в такий спосіб:

1. По сформованій допустимій безлічі альтернатив розвитку структури системи проводяться розрахунки пропускної спроможності з використанням існуючої автоматизованої системи комп'ютерного аналізу.

2. На основі одного з можливих оптимізаційних методів виявляються «вузькі місця» по елементах МТС і мережі в цілому з урахуванням вихідного плану перевезень і перспективних їх значень.

3. Якщо буде потреба розглядаються варіанти посилення потужності елементів МТС і мережі в цілому в «вузьких місця».

4. Визначається вплив відмов елементів МТС на строки доставки вантажів і резерви їх пропускної спроможності.

5. Визначаються раціональні розміри перевезень на елементах МТС.

6. Розглядаються варіанти передачі вантажопотоків на паралельні ходи.

7. Розглядаються варіанти збільшення вантажопотоків до раціонального їх рівня, відповідно потужності елементів МТС.

8. Аналізуються економічно і технічно вигідні варіанти ліквідації відмов.

9. Проводиться повторний, якщо буде потреба, аналіз можливих варіантів реконструкції елементів МТС.

10. Формується безліч альтернатив, заходів проектування розвитку структури елементів МТС і мережі в цілому, будується домінуюча послідовність їх реалізації.

11. Проводиться аналіз результатів, прийняття рішень.

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступний висновок: реалізація наведеної в статті методології організації і проведення маркетингових досліджень, дозволить сформувати область ефективних альтернатив розвитку МТС України, що забезпечить економічну привабливість транзитного потенціалу України при розробці концепції інвестиційного проекту розвитку транспортної системи. Необхідно зазначити, що особливе

місце в експортних перевезеннях України займає продукція агропромислового комплексу, транспортування якої також залежить від ефективного розвитку мультимодальних транспортних вузлів. Тому для подолання недоліків у реалізації транзитних і експортних перевезень необхідно створювати методологічний інструментарій, що дозволить в режимі реального часу, формувати області ефективних альтернатив етапного розвитку мультимодальних транспортних вузлів з урахуванням невизначеності інформації, обсягів перевезень і техніко-економічних показників. Вирішення даної проблеми необхідне для підтримки прийняття рішень по управлінню стратегією етапного перспективного розвитку транспортної системи.

Перелік джерел посилання

1. Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетинговые исследования: пер с англ. СПб.: Питер, 2004. 848 с.
2. Капон Н., Колчанов В., Макхалберт Дж. Управление маркетингом. Москва. 2010. 832 с.
3. Зозулев А.В., Солнцев С.А. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика. Москва. 2008. 643 с.
4. Гончарук С.М., Анисимов В.А., Лебедева Н.А., Нестерова Н.С. Монография: «Методологические основы проектирования этапного развития облика и мощности мультимодальной транспортной сети». 2012. Изд-во: Хабаровск. 227 с.

Мусієнко В. О.,

к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЗНАННЯМИ – ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

В умовах динамічно мінливого ринкового середовища, стабільним джерелом конкурентних переваг підприємства є інтелектуальний капітал. У корпорацій, які ефективно керують своїм інтелектуальним капіталом, показник капіталізації, Market Capitalization, перевищує вартість реальних активів. Враховуючи, що людський капітал є основним компонентом інтелектуального капіталу, управління інтелектуальним капіталом організації – це, багато в чому, процес управління корпоративними знаннями.

Питанням управління корпоративними знаннями присвячено багато наукових праць сучасних зарубіжних і вітчизняних авторів. Зокрема, ці питання розглядають Л. Прусак, М. Румізен, К. Лаурсен, Т. Андрусенко, Т. Гаврилова, А. Колпакова, О. Востряков, О. Гребешкова та інші. Незважаючи на значну кількість робіт, існує потреба в подальшому розвитку теоретико – методичних і практичних підходів до вдосконалення процесу управління корпоративними знаннями. Управління корпоративними знаннями полягає в розвитку людського капіталу корпорації з метою генерування нових знань, що забезпечують організації досягнення стратегічних конкурентних переваг [1].

Отже, стратегічною метою менеджменту організації стає ефективне управління корпоративними знаннями як джерелом конкурентних переваг. Алгоритм управління корпоративними знаннями представлений на рис 1.

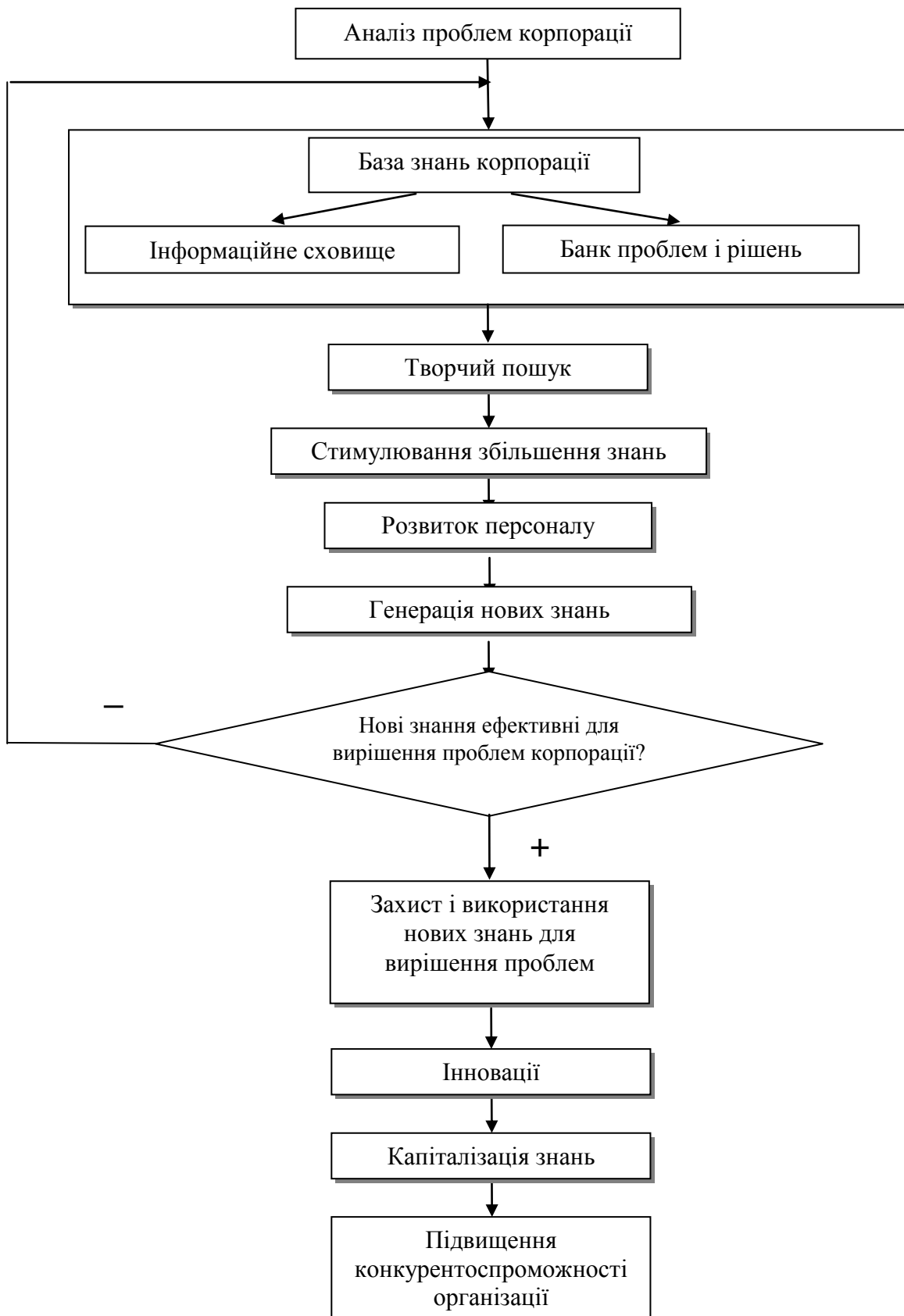


Рисунок 1 – Алгоритм управління корпоративними знаннями
Джерело: складено автором

Основним блоком системи управління знаннями є база знань організації, що складається з інформаційного сховища та банку проблем і рішень організації. В банку проблем і рішень зберігається інформація про існуючі проблеми, а також проблеми, які вже вирішені в компанії. Ця база даних мінімізує ризики компанії за рахунок використання досвіду організації, щодо вирішення проблем, і за рахунок зберігання інформації про існуючі проблеми. Інформаційне сховище забезпечує доступ до всіх наявних документів компанії, забезпечує документообіг та актуалізацію інформації.

Управління знаннями – це процес, в ході якого організація генерує нові знання, що допомагає їй бути гнучкою, оскільки ці знання використовуються з метою отримання конкурентних позицій на ринку [2]. Створюючи систему управління знаннями в організації, підвищують ефективність прийняття управлінських рішень. Саме знання у вигляді компетенцій, інтелектуальних моделей, навичок співробітників, здібностей до командного навчання, є джерелом конкурентних переваг (рис. 2.).

Отже, менеджеру необхідно забезпечити комфортні умови роботи, атмосферу взаєморозуміння для вдосконалення особистої майстерності співробітників організації, вдосконалення здатності навчання в команді, формалізації інтелектуальних моделей, розширення спектра навичок співробітників, розкриття їх творчого потенціалу. Особливу увагу необхідно приділяти питанням навчання співробітників, організовувати тренінги, проводити підвищення кваліфікації працівників, здійснювати політику, що стимулює накопичення явних знань в організації.

Ефективно управляти знаннями – це означає оцінити інформацію, що є у співробітників, організувати навчання, що створить передумови для адаптації до постійно мінливих умов, організувати підвищення кваліфікації працівників, створити систему розвитку персоналу, стимулювати обмін і збереження знань в організації.



Рисунок 2 – Цикл розвитку персоналу у процесі формування корпоративної бази знань

Джерело: складено автором

Завдяки тому, що нові знання створюються в процесі розвитку людського капіталу корпорації, процес управління знаннями має безпосереднє відношення

до корпоративної культури, до ціннісних орієнтирів співробітників компанії [3]. Необхідно створити систему мотивації, що сприяє залученню до цього процесу всіх співробітників, сформувати організаційну культуру, яка створює умови для більш ефективного обміну знаннями, сформувати інститут наставництва, створити в організації атмосферу, стимулюючи прояв творчості в процесі діяльності. Крім того, організація повинна мобілізувати неформалізоване суб'єктивне приховане неявне індивідуальне знання, яке складається з умінь і ментальних моделей співробітників. В результаті ідентифікації і мобілізації неформалізованих знань співробітників, подальшої взаємодії неформалізованих знань з формалізованими знаннями, генеруються нові знання, які стануть умовою для безперервного продукування інновацій. Знання окремих співробітників, їх досвід і навички переростають в знання компанії.

Таким чином, створюючи ефективну систему управління знаннями, організація стає гнучкою, здатною до постійних змін, підвищує ефективність вирішення проблем. Конкурентна перевага організації, що заснована на ефективному управлінні знаннями співробітників, не піддається імітації. Управління знаннями грає величезну роль в досягненні конкурентних переваг компанії, адже в результаті капіталізації знань підвищується ефективність усіх видів діяльності компанії, її ринкова вартість.

Перелік джерел посилання

1. Федулова Л. І. Економіка знань: підручник. Київ: Інститут економіки прогнозування, 2009. 600 с.
2. Мартиненко М. В. Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2013. 218 с.
3. Вовк Ю. Я. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.17. С. 343-352.

Мусієнко В.О.,

к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Образкова І.В.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

МЕТОДИКА ВИБОРУ ОБ'ЄКТА ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Ринок цінних паперів охоплює ті економічні відносини, в рамках яких накопичення і заощадження за допомогою цінних паперів перетворюються в інвестиції. Основним завданням ринку цінних паперів є залучення інвестицій в економіку і створення умов для їх можливого перерозподілу. Ринок цінних паперів покликаний вирішувати такі актуальні завдання, як акумулювання грошових ресурсів з метою їх вкладення в перспективні проекти, обслуговування державного боргу та покриття бюджетного дефіциту, перерозподіл прав власності, регулювання фінансових потоків, хеджування фінансових ризиків. Фондовий ринок України відрізняється постійною мінливістю, характеризується як можливістю отримання доходів, так і ризиком значних збитків, тому учасники ринку можуть ефективно діяти в тому випадку, коли вони швидко і адекватно реагують на зміни фондового ринку, спираючись на сучасні підходи до аналізу та оцінки ринку цінних паперів.

Учені, що працювали в області аналізу фондового ринку та зробили значний внесок у розвиток теорії портфеля, широко відомі [1-5]. Разом з тим, необхідно відзначити, що ряд теоретичних і практичних питань, що стосуються методів аналізу фондового ринку, ефективності інвестицій в цінні папери, зокрема портфельних інвестицій, не отримали ще належного освітлення.

Відносна неопрацьованість у вітчизняній літературі названих проблем, а також їх значущість для вітчизняної економіки в цілому та для кожного

окремого індивідуального і інституційного інвестора, визначають актуальність даного напрямку дослідження.

Для успішної роботи на фінансових ринках необхідно постійно виконувати поточний і перспективний аналіз ситуації на ринках. Таке завдання виникає, перш за все, для вибору можливих напрямків інвестицій. В даний час існують різні напрямки аналізу фондового ринку, серед яких особливе місце займають фундаментальний і технічний аналіз. Вважається, що ці методи найбільш адекватно описують сформовану на ринку ситуацію. Гіпотеза ефективного ринку (efficient market hypothesis, ЕМН) стверджує, що ринок можна розглядати як велику кількість учасників, кожен з яких збирає, обробляє і поширює інформацію. В результаті проведення покупок і продажів у цих учасників формуються прогнози у вигляді ринкової ціни. Звідси робиться висновок, що в ринковій ціні відображена вся наявна інформація. Тому деякі фахівці вважають, що на підставі цієї гіпотези, пошук і аналіз додаткової інформації для прогнозування цін цінних паперів в майбутньому не приносять користі, тому що вся інформація, що має відношення до ціни, вже сконцентрована в їх поточних ринкових цінах. Методи технічного аналізу ґрунтуються на аналізі деякої ретроспективи зміни вартості цінних паперів. Однак українські цінні папери мають коротку ринкову передісторію, що не дозволяє використовувати дані методи в повному обсязі для прогнозування майбутнього руху цін і моментів часу укладення угод. В таких умовах актуальним є використання методики оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів, що дозволяє використовувати наявну цінову статистику, спільно з методом фундаментального аналізу.

Особливістю методу фундаментального аналізу є те, що з його допомогою виробляється розгляд суті процесів, що відбуваються на ринку, вивчення причин, що викликають зміну економічної ситуації, виявлення при цьому складних взаємозв'язків між різними явищами, що відбуваються на досліджуваному ринку. Фундаментальний аналіз вивчає причини, що ініціюють

рух ринку. У повному обсязі фундаментальний аналіз складається з чотирьох етапів. Першим етапом фундаментального аналізу є макроекономічний аналіз, який досліджує ситуацію на ринку на основі вивчення кон'юнктури ринку і ряду макроекономічних показників. На цьому етапі аналізується велика кількість різних факторів, які впливають на зміну ситуації на ринку. Другий етап фундаментального аналізу (галузевий або індустріальний аналіз) дозволяє класифікувати галузі за стадіями розвитку та привабливості для інвестицій. Наступним етапом фундаментального аналізу є регіональний аналіз або вибір регіонів для інвестицій, відповідно до заздалегідь визначеними критеріями. Заключним етапом фундаментального аналізу є вироблення конкретної інвестиційної стратегії, виявлення недооцінених ринком цінних паперів, вибір напрямків інвестування, визначення тих підприємств, в цінні папери яких доцільно вкладення інвестицій. При проведенні аналізу підприємства оцінюють стан і перспективи розвитку менеджменту, організаційні та комерційні умови роботи, фінансове становище компанії, прогнозують майбутні прибутки при різних економічних умовах, оцінюють конкурентоспроможність підприємства. Очевидно, що виконавши фундаментальний аналіз на всіх основних етапах, вивчивши причини, що викликають зміну економічної ситуації, здійснюють вибір конкретної інвестиційної стратегії та напрямків інвестування.

Однак, сьогодні в умовах формування економіки знань, при проведенні заключного етапу фундаментального аналізу, при оцінці конкурентоспроможності підприємства, необхідно враховувати оцінку інтелектуального капіталу корпорації, що є джерелом конкурентних переваг. Адже інтелектуальний капітал є одним з найбільш важливих критеріїв для оцінки конкурентоспроможності сучасних підприємств. Тоді алгоритм вибору напрямку інвестування набуває такого вигляду (рис. 1).

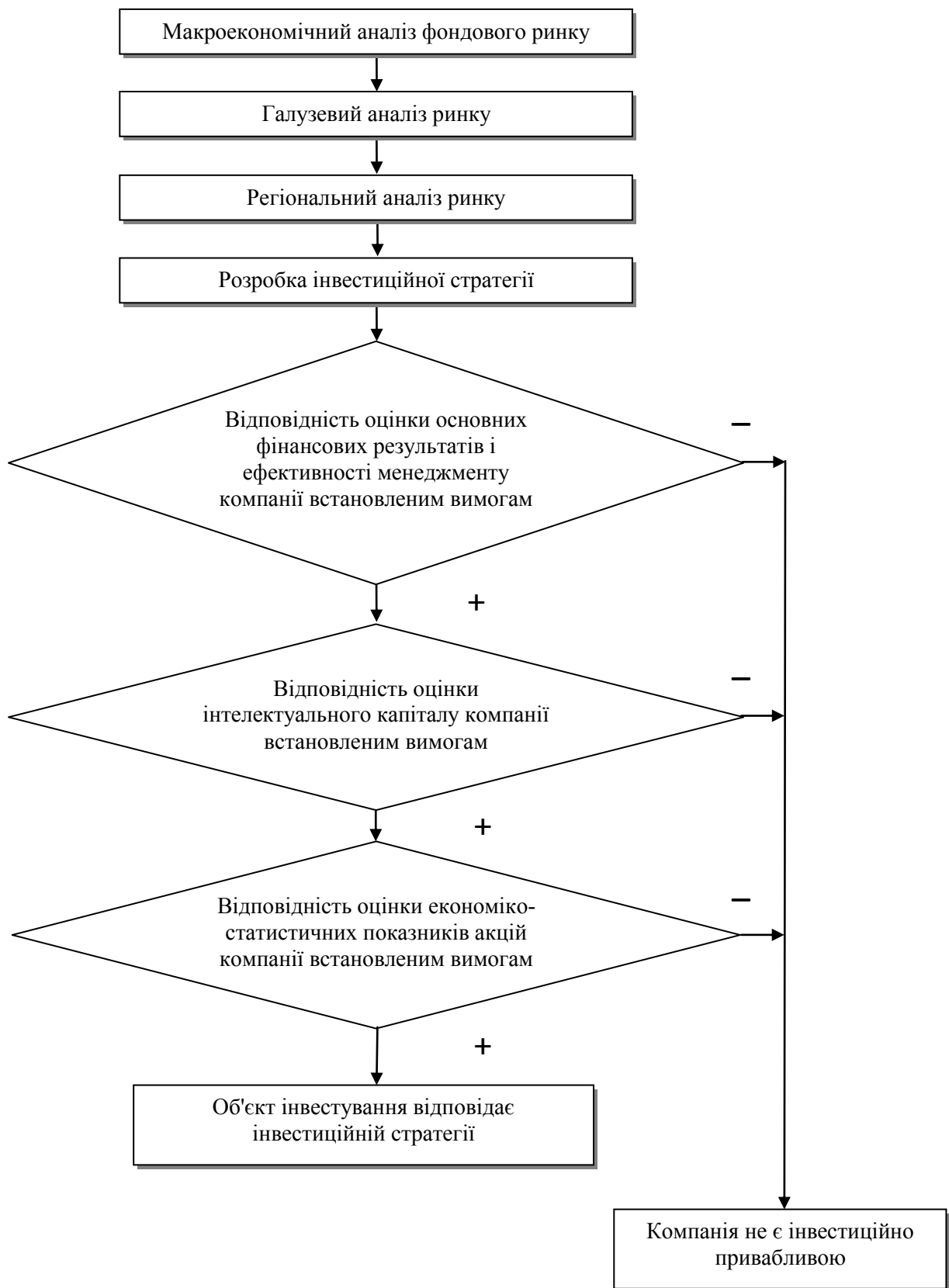


Рисунок 1 – Алгоритм вибору напрямку інвестування

Джерело: складено авторами

Інтелектуальний капітал забезпечує компанії стратегічні конкурентні переваги [6]. Для оцінки інтелектуального капіталу корпорації пропонується застосовувати коефіцієнт q-Тобіна. Як відомо, коефіцієнт q-Тобіна – це аналітичний коефіцієнт, що характеризує інвестиційну привабливість компанії, названий на честь американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки. Дж. Тобін, взявши за основу модель рівноваги активів і провівши одночасно ретельний аналіз запасів цінних паперів, висунув концепцію «фактора q» – коефіцієнта, за допомогою якого виражається відношення ринкової вартості матеріальних активів до витрат на їх заміщення. Відомі різні підходи до обчислення коефіцієнта q-Тобіна. Пропонується використовувати підхід, за якого зіставляються ринкова капіталізація фірми і величина його чистих активів в ринковій оцінці. Отже, визначити коефіцієнт Тобіна можна як співвідношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів. Розрив між цінами визначає інтелектуальний капітал компанії. У інвестиційно-привабливих компаній коефіцієнт Тобіна більше одиниці.

Важливою частиною цього етапу фундаментального аналізу є аналіз ринку цінних паперів і пошук тих компаній, ціни на акції яких будуть рости або тимчасово недооцінені. Такий метод аналізу виходить з того, що існують недооцінені і переоцінені ринком акції. Недооціненими акціями вважаються ті з них, ринкова ціна яких значно нижче їхньої внутрішньої вартості. Внутрішня теоретична вартість цінного паперу – це ціна, яку готовий заплатити конкретний інвестор на основі своєї, суб'єктивної оцінки можливості отримання вигоди від інвестиційних якостей цінних паперів. На цьому етапу аналізу:

- вивчається прибутковість акцій;
- аналізуються такі економіко - статистичні показники, як показник капіталізації, Market Capitalization, що визначає сумарну ринкову вартість акцій корпорації, причому зростання даного показника свідчить про сприятливі прогнози та очікування ринку;

– аналізується мультиплікатор доходів, PE Ratio, що визначає у скільки разів поточна ціна акції перевищує дохід, який вона приносить компанії, причому чим вище величина цього коефіцієнта в порівнянні з середньою його величиною на даному ринку, тим вище оцінка ринком цінних паперів корпорації і її акцій, і інші показники;

– розглядається практика управління компанією, ефективність менеджменту.

Отже, аналіз інтелектуального капіталу корпорації, що є одним з найбільш важливих критеріїв для оцінки конкурентоспроможності сучасних підприємств, - це найважливіший етап фундаментального аналізу фондового ринку, що дозволяє виробити конкретну інвестиційну стратегію, вибрати напрямок інвестування, визначити підприємства, в цінні папери яких доцільні інвестиції.

Перелік джерел посилання

1. Markowitz H. Portfolio Selection. Journal of Finance. 1952. No 7. pp. 77-91.
2. Tobin J. Money and Finance in the Macroeconomic Process. Journal of Money, Credit and Banking. 1982. Vol. 14, No. 2, pp. 171-204.
3. Недосекин А.О. Нечётко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. СПб. 2002. 181 с.
4. Sharpe W.F. Investors and Markets: Portfolio Choices, Asset Prices, and Investment Advice. Princeton University Press. 2007. 221 p.
5. Бабинюк О. І. Моделювання оптимізації інвестиційного портфеля з урахуванням ризиків в умовах фінансової кризи. *Моделювання та інформаційні системи в економіці*: зб. наук. пр. Київ : КНЕУ, 2010. Вип. 81. С. 197-207.
6. Федулова Л. І. Економіка знань: підручник. Київ: Інститут економіки прогнозування, 2009. 600 с.

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 сьогоdnішньому 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 впливає 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:

- а) аналіз теоретичних засад розвитку регіонів;
- б) аналіз показників, які оцінюють рівень розвитку регіонів;
- в) аналіз методів оцінки розвитку регіонів;
- г) 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 напрямку 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:

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

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 вектору. Задача оцінки рівня розвитку регіонів є багатокритеріальною. Для вирішення цієї задачі необхідно виконати декілька процедур:

- а) сформулювати глобальний критерій;
- б) сформулювати локальні критерії (показники) для оцінки досягнення підцілей;
- в) розглянути розмірність показників і, за необхідності, привести їх до однієї розмірності;
- г) встановити пріоритет критеріїв.

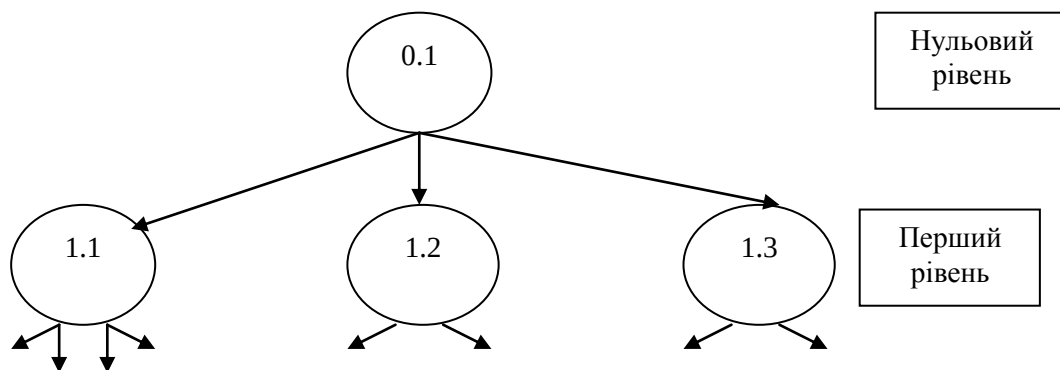
Для визначення критеріїв-показників оцінки рівня розвитку регіонів був використаний метод анкетного опитування експертів. Оцінку рівня розвитку регіонів слід проводити за трьома напрямками, а саме, економічним, соціальним та екологічним. Для вирішення цього завдання була складена таблиця 1, на основі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



01 – досягнення сталого пропорційного розвитку регіону

1.1 – досягнення сталого пропорційного розвитку економіки регіону

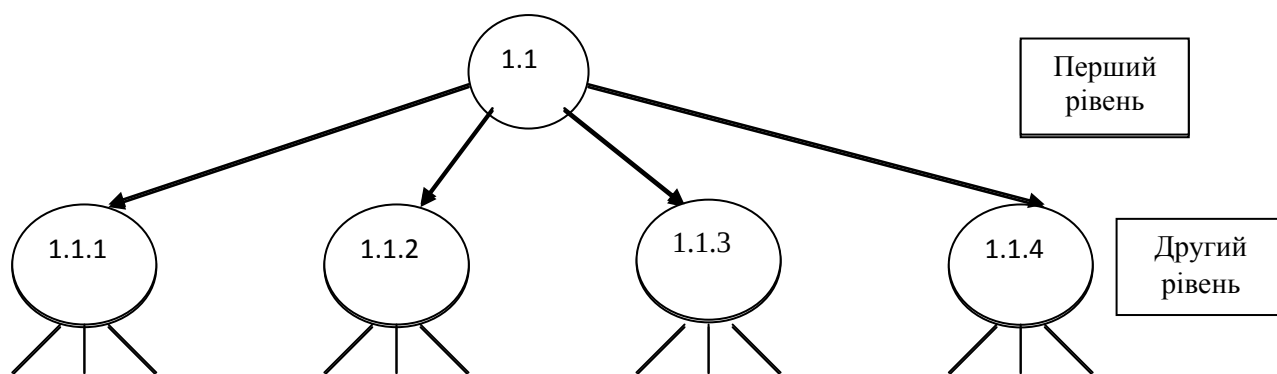
1.2 – досягнення сталого пропорційного розвитку соціальної сфери

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

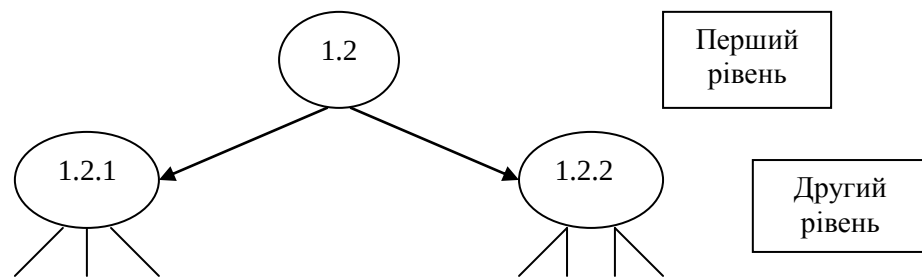
1.2.3 – удосконалення транспортної інфраструктури

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

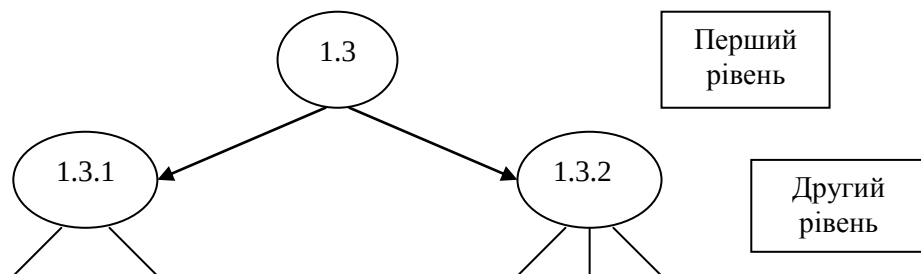
1.2.1 – ефективне використання трудового потенціалу регіону

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'юнктивом 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:

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

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>.

РОЗДІЛ 2
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Kolupaieva I.V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor of the Economic Cybernetics
and Economic Security Management Department,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Abdulsamad Al-Dhabab

*student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES

In the context of global challenges, the term «crisis» is being used more and more frequently in all parts of society that have an impact on a daily basis. Instability, unpredictability, and severe rivalry are signs of the current economic condition in the business environment, and these factors affect both the company's relationship with the external business environment and its internal operations. This necessitates adjustments in order to stop crises and maintain long-term growth. To minimize the damages, knowledge management must be part of the organization's overall management strategy. It's critical to handle adjustments with caution. Currently, one of the most important areas of research is crisis management model analysis. In order to avert workplace crises, firms employ knowledge solutions to define and determine the type of knowledge required by those companies. Companies that use knowledge-based solutions have an easier time averting and coping with business problems.

The interdisciplinary nature of the concept of crisis makes the definition challenging. There is no agreed definition of crisis. Crisis is defined as undesired occurrence, turning point, or time of risk and uncertainty. However, from an organizational perspective, an organizational crisis is a highly unlikely catastrophic occurrence that threatens an organization's survival, and it is marked by uncertainty about cause, effect, and resolution [7].

A crisis is classified as «sudden crises», which occur without warning, such as earthquakes, and «smolder crises», which are early warning symptoms that go

unnoticed. Not every source of the crisis is internal. It might be external as global pandemics Covid-19 [9].

There are many scientists and authors who have written about the methodological and theoretical aspects of the models of crisis management including W. T. Coombs [1], I. I. Mitroff [2], Fink. S. [3], Jaques. T. [4], İyigün, N.Ö., & Yalçintaş [7], A. McConnell [8] and others.

The purpose of the paper is to explore theoretical aspects of crisis management models and to identify common characteristics of crisis management methodologies.

In this context, crisis management is a process that controls and coordinates an organization's actions to gather and evaluate potential crisis indicators. Crisis management is a set of steps and procedures that lead to early warning of impending crises, identification of crisis circumstances, and prompt resolution and support. Crisis Management goals and processes include preventing crises, repairing damage, and restoring corporate efficiency. Uncertainty, criticality, high rates of recurrence, and high effectiveness are all features that can be seen in crisis circumstances [5].

One of the most important aspects of any crisis management strategy is the use of the crisis management model as a conceptual framework. Implementing the model, crisis managers gain context and improve their ability to implement best practices. To improve overall organizational capacity and skill in anticipating, preventing, or minimizing crises, many models have been developed. The study of crisis management literature focuses on two key aspects: reactive and proactive approaches. The reactive approach focuses on stopping the crisis and stabilizing the damaged business, as well as learning from the crisis. A proactive approach is intended to predict and interpret crisis warning signs by a systematic examination during an organization's stability. Most models, as a result, emphasize the need of being proactive rather than reactive. A crisis management maturity model that ranges from reactive to proactive could be utilized to explain the skillfulness spectrum [5].

Each of the three processes in the typical crisis management model can be broken down into smaller sections based on the model and strategy that is most fit for

the firm and its particular type of crisis. The three main processes are as the following:

1. The pre-crisis. At this point, if a crisis is discovered, manager must be ready to prevent and manage it. The objective is to minimize the dangers that could result in a crisis and to strategically and tactically prepare for it.

2. The actual crisis stage. Recognizing and containing crises, as well as communicating with stakeholders about how an organization responds to a crisis.

3. Post-crisis stage. The organization analyzes its crisis response at this point and prepares to be more resilient in the face of unforeseen disasters in the future [6].

On the other hand, Jacques' relational model is a non-linear procedure for dealing with problems one at a time. Rather than that, author asserted that the essential processes and actions, such as readiness and prevention of crisis frequently occur or overlap at the same time and do not always take the same path [4]. It is shown in figure 1.

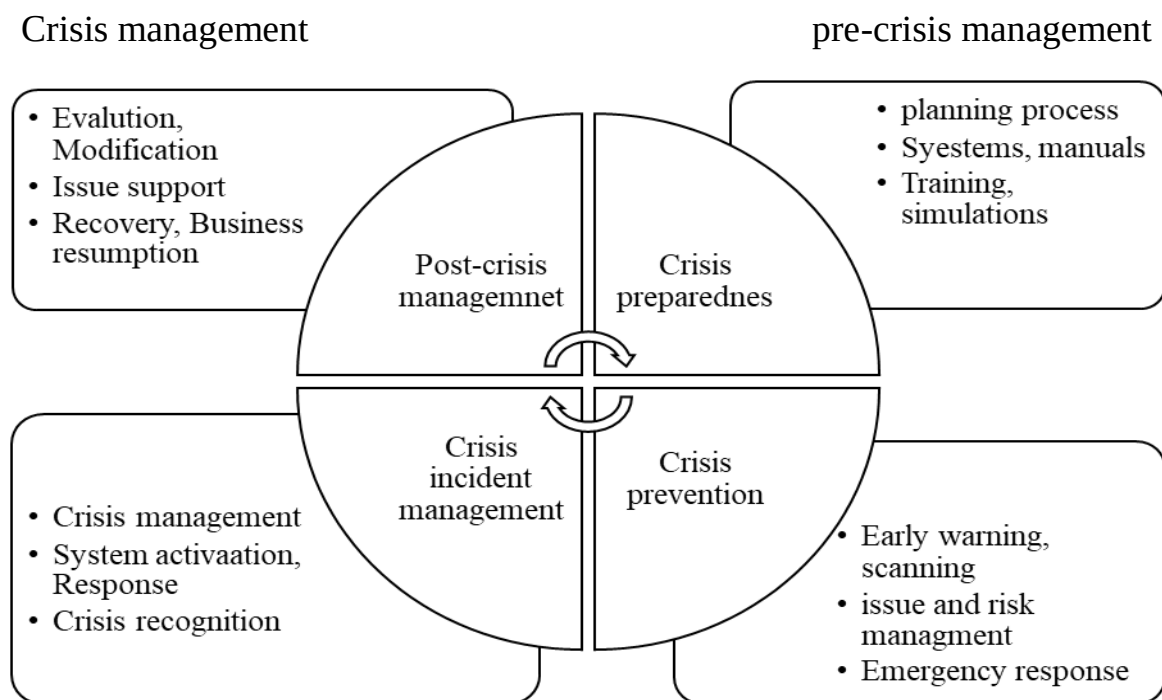


Figure 1 – Crisis management Relational Model by Jacques

Source: [4]

Fink's and Mitroff's models are both significant and prominent approaches and have real impact in study of crisis management. Their approaches as the following: Fink's model is divided into four stages:

- prodromal: Beginning to show signs or clues of a possible disaster;
- crisis breakout: The initial incidence occurs as a result of collateral harm;
- chronic: The crisis's effects are visible in the efforts to resolve the situation;
- resolution: It is clear that this has ceased to be a stakeholder concern.

Mitroff's model is divided into five stages:

- detects signals: Spot warning signs and take action to prevent them;
- prevention: Organization members work to identify know crisis risk factors and reduce the likelihood of harm being done to the company or the environment as a whole;
- containment of damage: When a crisis occurs, people of the organization that are unaffected;
- recovery: Members of the organization try diligently to resume normal business activity as quickly as possible;
- learning: The organization's members finally learn something new by assessing their crisis-management efforts [1].

Comparison of Fink and Mitroff crisis-solving models in terms of a three-stage approach is presented in the table 1.

Table 1 – Comparison of Fink and Mitroff crisis-solving models in terms of a three-stage approach

Fink's model	Mitroff's model	Three-Stages
Prodromal	Signal detection	Pre-crisis
	probing and prevention	
Crisis breakout	Damage containment	Crisis
Chronic	Recovery	
Resolution	Learning	Post-crisis

Source: [1]

The primary distinction between Fink's and Mitroff's models is, Fink determines the issue can be avoided, while Mitroff is attempting to avert it. Fink defines that a crisis ends when a solution is found, whereas Mitroff argues that it is a continual cycle in which manager must learn from mistakes by returning to the beginning [10].

Communications are critical at every stage of a crisis. A crisis needs communication in order to meet these information demands. In this aspect, Coombs's model is the most focused on such field; Coombs classified crisis communication into two broad categories. Firstly, «Managing crisis knowledge» which includes entails obtaining, data collection, data analysis, knowledge sharing, and decision-making. Secondly, «the stakeholder response» to determine the stakeholders' groups' perceptions of the crisis situation and to gain control over the organization's reputation [6].

To conclude, the results of the paper present the theoretical components of crisis management as well as numerous effective crisis management models and methodologies. The research provides a comprehensive perspective of this issue and shows how crisis management knowledge may assist corporations in carrying out critical pre-crisis, during the crisis, and post-crisis duties.

The primary distinction between Fink's and Mitroff's models is, Fink determines the issue can be avoided, while Mitroff is attempting to avert it. Fink defines that a crisis ends when a solution is found, whereas Mitroff argues that it is a continual cycle in which manager must learn from mistakes by returning to the beginning [10].

Communications are critical at every stage of a crisis. A crisis needs communication in order to meet these information demands. In this aspect, Coombs's model is the most focused on such field; Coombs classified crisis communication into two broad categories. Firstly, «Managing crisis knowledge» which includes entails obtaining, data collection, data analysis, knowledge sharing, and decision-making. Secondly, «the stakeholder response» to determine the stakeholders' groups' perceptions of the crisis situation and to gain control over the organization's reputation [6].

To conclude, the results of the paper present the theoretical components of crisis management as well as numerous effective crisis management models and methodologies. The research provides a comprehensive perspective of this issue and shows how crisis management knowledge may assist corporations in carrying out critical pre-crisis, during the crisis, and post-crisis duties.

References

1. Coombs, W. T. (2014). *Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding*. Sage Publications, 5-16.
2. Mitroff, I. I. (1994). Crisis management and environmentalism: A natural fit. *California management review*, 36(2), 101-113.
3. Fink, S., & American Management Association. (1986). *Crisis management: Planning for the inevitable*. Amacom.
4. Jaques, T. (2007). Issue management and crisis management: An integrated, non-linear, relational construct. *Public relations review*, 33(2), 147-157.
5. Vašíčková, V. (2019). Crisis Management Process—A Literature Review and a Conceptual Integration. *Acta Oeconomica Pragensia*, 27(3-4), 61-77.
6. Zamoum, K., & Gorpe, T. S. (2018). Crisis management: A historical and conceptual approach for a better understanding of today's crises. In *Crisis Management-Theory and Practice*. IntechOpen.
7. İyigün, N. Ö., & Yalçintaş, M. (2018). A Managerial Evaluation of Syrian Civil War on Turkish Firms: Crisis Management Practices. *China-USA Business Review*, 335.
8. McConnell, A. (2003). Overview: Crisis management, influences, responses and evaluation. *Parliamentary affairs*, 56(3), 363-409.
9. Farantos, G. I., & Koutsoukis, N. S. (2015). Integrated crisis management: A literature review. *International Exchanges on Communication, Management*.
10. Coombs, W. T. (2010). Parameters for crisis communication. *The handbook of crisis communication*, 17-53.

Kolupaeva I.V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Economic Cybernetics and
Economic Security Management Department,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Afolabi Ibrahim F.O.

*student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

MODELS OF ACCESSING CRISIS MANAGEMENT IN TERMS OF COVID-19 PANDEMIC: A FOCUS ON NIGERIAN ENTERPRISES

The global disease pandemic, COVID-19, represented a novel unanticipated crisis for all and sundry around the world and significantly threatened the survivability and safety of small businesses. Its major impact on businesses is reflected in core disruption of key businesses that are at the heart of their operations and crucial to overall performance excellence as various policies and restrictions in reducing the human cost of the disease were timely developed and imposed in various jurisdictions in preventing the spread of the virus.

Due to the novelty of the COVID-19 pandemic and how it represented a challenging factor in the environment of enterprises, the concept of crisis management represents a novel safety and survival strategy for enterprises in demonstrating resiliency at the onset of COVID-19, during the height of the pandemic and in the aftermath of COVID-19 as normalcy along with new norms are restored in the environment of enterprises. While no standard definition is agreed for what a crisis, a common theme among researchers is that a crisis is any situation or series of events that launch a group, team, or an organization into a downward spiral, by threatening to harm people or property and negatively impact and damage an organization, its stakeholders, or even an entire industry if not handled effectively

and efficiently. It is as well characterized defined by “high consequence, low probability, ambiguity, and decision making time pressure, and always creates three interrelated threats: public safety, financial loss due to disruption of operations and loss of market share, and inevitably reputation damage, as has the tendency to reflects poorly or impact an organization negatively [1]. As crisis represents an unanticipated occurrence that could be either natural or man-made in an enterprise environment, the peculiarities of crisis management in the environment of enterprises have been discussed from theoretical perspectives as well as studied empirically by various scholars and researchers alike. For instance, the peculiarities of the crisis management process are established in the work of scholars including Vašíčková [2], Manushin [3], Mikušová, and Horváthová [4].

With crisis management (CM) established in the literature as the application of strategies designed to help an organization deal with a sudden and significant negative event, various models and approaches of crisis management have been empirically studied and their relevance in addressing the crisis in an organizational setting has been established in the works of scholars and researchers including Tokakis et al [5] who established the relevant application of 3-phase model (pre-crisis management based on detection of crisis signal; onset crisis signal containment and post-crisis learning and recovery). Also, a group of scholars led by Raut with their own method and approach to crisis management established the role of administrative support and workforce agility in crisis management while five steps model (prediction, preparation/prevention, control, learning, and evaluation [6].

Against all these backdrops, this thesis centers around the study of the crisis management crisis in the environment of financial enterprises in Nigeria in the wake of the COVID-19 pandemic. In the Nigerian economy which experienced its greatest economic recession in 2016, the onslaught of COVID-19, which caused a shake in the global economy, affected the Nigerian economy significantly and businesses were greatly affected by the impact of COVID-19. The Nigerian financial sector that contributed 2.63% in real terms to the total GDP (448.1 bn USD in 2019) in the

second quarter of 2019 due was among the leading sectors that were hit hard by COVID-19 [7]. Price Waterhouse Coopers reported key impacts of COVID-19 on the sector in terms of significant credit losses for banking enterprises and reducing the amount of revenue generation [8]. Amid these challenges, banking enterprises were as well faced with, enterprises were faced with great with several uncertainties and were highly challenged at the height of the pandemic due to declining sales and reduced consumer demand, loss of revenue, supply chain disruptions, and transport restrictions drop in employee morale and productivity, as well as conundrums in decision making among others [9]. All of these reportedly amount to challenge which business managers and executives were not prepared for and had to manage amid uncertainties in order to meet customers' demand, ensure the safety and overall long-term survival of their businesses.

Thus, with a focus on three phases of crisis management including pre-crisis, crisis, and post-crisis stages in a business enterprise environment, the study aims to account for the series of factors that influence crisis management in Nigerian financial enterprises setting for safety during the period of COVID-19 pandemic. The purpose is to examine and discern how business managers and executive approaches to COVID-19 crisis management contributed to the safety and survivability of the enterprise. To achieve this purpose, the various approaches that are encompassed in the 3-phases model of crisis management (and hence adapted to this study) are schematically presented in fig. 1.

Exploring the 3-phase model of crisis management, researchers and scholars including Tokakis and colleagues described this model as the cyclical process that includes the pre-crisis, crisis, and post-crisis phase management [5]. Emphasis has been given to the important role that each of the phases played in crisis management that is aimed at achieving safety [5]. Researchers including Tokakis and colleagues established the pre-crisis phase as the moment before the onset of the emergency in which sources of impending crisis is identified (signal detection) and represents the best time for organizational leaders and executives to prepare for the impending

impact of the crisis by creating a crisis communication plan, drafting messages, identifying possible audiences, and predicting communication needs (i.e. crisis preparation and prevention) [5, 6].

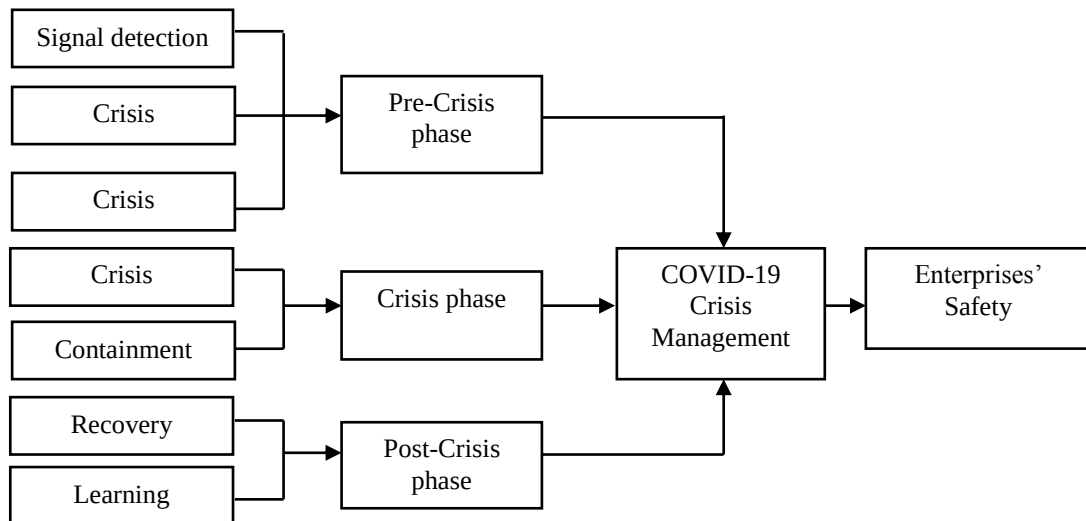


Figure 1 – Application of 3-phase model in COVID-19 Crisis Management

Sources: constructed by authors

It has been documented that organizations are better able to handle crises when they have a crisis management plan that is updated at least annually, as well as have a designated crisis management team, conduct exercises to test the plans and teams at least annually, and pre-draft some crisis messages [6]. The importance of pre-crisis phase is that it represents the proactive stage in crisis management through which a sense of urgency is communicated to all and sundry and through the proactive planning, and preparation, it allows crisis teams to react faster and to make more effective decisions [6, 10].

The crisis phase is discussed by researchers and scholars including Raut et al as the crisis phase in which organizations respond to the challenges which have been anticipated, identified, or potentially prepared for in the pre-crisis phase [6]. According to Tokakis and Colleagues [5], the crisis phase begins with a trigger event and an organization may not know that is involved in a crisis that in turn tests the capability of the officials or top management executives in terms of decision-making capacity and swift response to minimize the effect of the crisis in a short time

span [6]. Hence, this phrase has been said to entail the recognition of crisis and use of developed crisis containment measures by the crisis management team (CMT) that are called to respond to a crisis with the sole objective of crisis containment, restoration, and recovery to a normal situation in shortest possible time [10]. It has been explained in the literature that during the crisis phase, there is a lot of initial information and data which must be transformed into useful information that can be transmitted and made to flow into external or internal communication channels [10]. The analysis of such factors, data, or information by the crisis management team has been said to enable the appropriate decisions to be made on one hand and in preparing strategic measures to minimize or control the negative impacts of the future crisis on the other hand [10]. Authors including Tokakis et al [5] discussed that the effectiveness of crisis recognition and crisis containment measures is dependent on the competency and abilities (such as situation assessment, communication, and team working and timely decision-making capabilities) of crisis management team members. Other researchers including and Sahin et al [10] alike discussed that a significant level of coordination is required departments in an organizational setting if a crisis is to be managed and mitigate the adverse impact of the crisis based on cross-functional team collaboration.

The final phase of crisis management corresponds to the post-crisis phase which entails recovery and learning from a managed crisis. According to Tokakis and colleagues [5], in the post-crisis phase, the sense of urgency and emergency created in an organizational environment is terminated by the top management executive and sets the organization on course to operate in normal condition [5]. In this way, the organization learns from a managed crisis and seeks ways to improve prevention preparation, and/or the response. Losses and damage incurred are recovered in this phase and the organization adjusts appropriately to the new demand to ensure that safety is achieved. Against these theoretical backdrops, this study will explore the factors that influence effective crisis management across the three phases discussed and related to the onslaught of the COVID-19 pandemic in the Nigerian financial enterprises' environment.

References

1. Coombs W. T. The protective powers of crisis response strategies: managing reputational assets during a crisis. *J. Prom. Manage.* 12, 2006. pp. 99-118.
2. Vašíčková V. Crisis Management Process-A Literature Review and a Conceptual Integration. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2019, 27(3-4), pp. 61-77.
3. Manushin D. V. The Crisis Management Plan of the Russian Government of January 19, 2017: Views, Prospects, and Improvement Measures. *National Interests: Priorities and Security*, 13(12), pp. 2291-2311.
4. Mikušová M., & Horváthová P. (2019). Prepared for a crisis? Basic elements of crisis management in an organisation. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 32(1), pp. 1844-1868.
5. Vassileios Tokakis, Panagiotis Polychroniou, George Boustras, Crisis management in public administration: The three phases model for safety incidents, *Safety Science*, Volume 113, 2019, pp. 37-43.
6. Raut P. K., Das J. R., Gochhayat J., Das K. P. Influence of workforce agility on crisis management: Role of job characteristics and higher administrative support in public administration. *Materials Today: Proceedings*, 2021, pp. 1-6.
7. Oyekanmi S. Nigeria @ 60: The Banking Sector and the Nigerian economy. URL: <https://nairametrics.com/2020/10/01/nigeria-60-the-banking-sector-and-the-nigerian-economy/>.
8. Price Waterhouse Coopers. COVID-19 and its impact on the Nigerian banking industry. URL: <https://www.pwc.com/ng/en/assets/pdf/covid19-nigeria-banking-industry.pdf>.
9. Deloitte. Addressing the impact of COVID-19 Crisis management and resilience planning. URL: <https://www2.deloitte.com/ch/en/pages/risk/articles/covid-19-institute-crisis-and-resilience-planning.html>.
10. Sahin S., Ulubeyli S., & Kazaza A. Innovative crisis management in construction: Approaches and the process. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2015. pp. 2298-2305.

Kolupaieva I.V.,

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Polozov M.O.,

*Student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

IMPLEMENTATION OF INFORMATION TECHNOLOGY MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The particularity of the end of XX century was the development of all spheres of life in the information society. It becomes obvious in the comprehensive improvement of computer technologies and communications, and in the emergence of new and further developed existing information technologies, as well as in the implementation of applied information systems. The development of informatics has taken its regard place in the management of organizations, in industry, in scientific researches and computer design. Informatization also covers social spheres, such as: education, science, culture and health care.

This issue has been studied in the works of many researches, including I. Kolupaieva, T. Polozova, I. Sheiko [1], H. Pchelianska, K. Vaskovska, D. Pcheliansky [2], O. Gudz [3], A. Soroka [4], M. Kulynych, N. Shepelyuk [5], T. Markova, G. Pchelianska, Yu. Melnyk, S. Tilloyev [6], H. Yu. Rodashchuk, O. S. Solskyi, T. O. Kutkovetska [7], M. Paweska, T. Popkowski [8] and others. However, the variety of scientific approaches of studying these issues necessitates the systematization and generalization of information.

The purpose of the study is to consider the theoretical aspects of the use of information technology management at the industrial enterprises.

First of all, information technology is, a management tool that serves to control the progress of business processes [4]. The role of information technologies in the management of industrial enterprises is very significant and lies in the fact that it accelerate the process of obtaining, disseminating and using the new knowledge of humankind by society. It is because the volume and requirements for information at all levels of management has significantly increased, as well as the activity of interaction with the external environment has strengthen.

At industrial enterprises, the internal costs of information technology are growing at a high rate of growth. Accordingly, the main requirement for the use of information technology in enterprises is the rapid increase in technological proposals, the implementation of which requires significant investment.

In practice, several methods are used to control the increase in costs in the field of information technology application. Firstly, the creation of own information department, which will serve personal production, develop appropriate products for the enterprise and provide technical support for management decisions. Secondly, there is an action plan associated with short-term costs and is asking a specialized service to develop specific software for the enterprise. In case of failures and bugs of the algorithms for the operation of this device, daily consultation and technical support from similar organizations is required. In addition, top management is aware of the importance of the impact of information technology on the process of functioning of an industrial enterprise.

In order for any leader to progress in a modern market economy, he should develop his skills, applying new modern technologies in the field of management and information processing. The information management system exists to solve the problems of accounting, tactical and strategic planning and operational management of the company. The classification of information management systems depends on the types of management processes, the level of management, the sphere of functioning of the economic object and its organization, as well as the degree of automation of management (fig. 1).

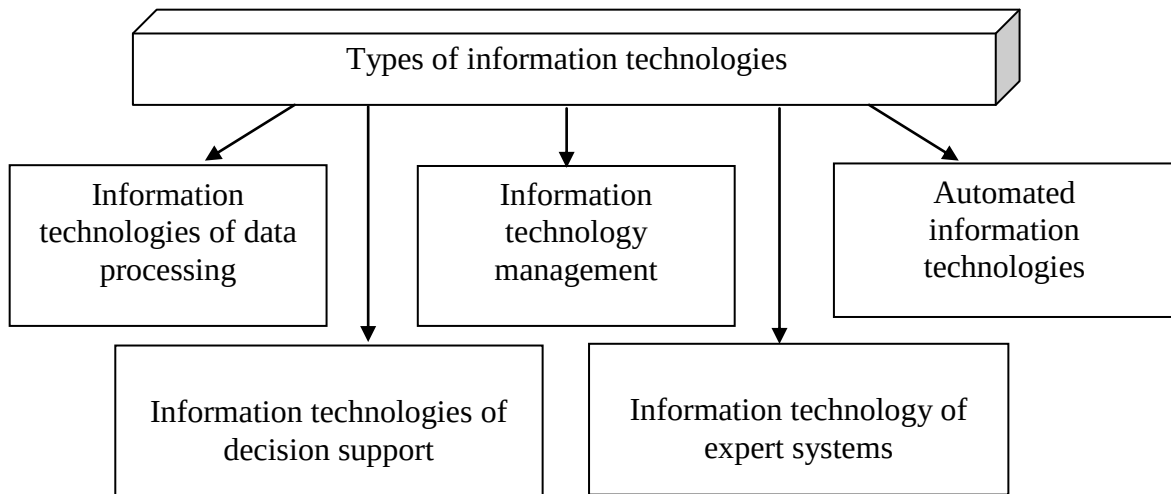


Figure 1 – Types of information technologies at the industrial enterprises management

Source: authors' creation based on [2-8]

The main classification features of automated information systems are:

- the level in the public administration system;
- types of processes of management;
- the degree of automation of information processes.

The management information system for industrial enterprises should not be limited only within the framework of business process management. This system should combine all three levels of management occurring at the enterprise:

- business process management;
- design and development management;
- management of the technological process of production.

The enterprise management system consists of a control part and controlled processes. To be able to carry out control, it needs to compare the actual state of the controlled process with the purpose of control, i.e. the controlled process also affects the control part. The interaction and influence of both elements of the control system occurs through the transfer of information. In other words, a closed information loop is always present in the control system (fig. 2).

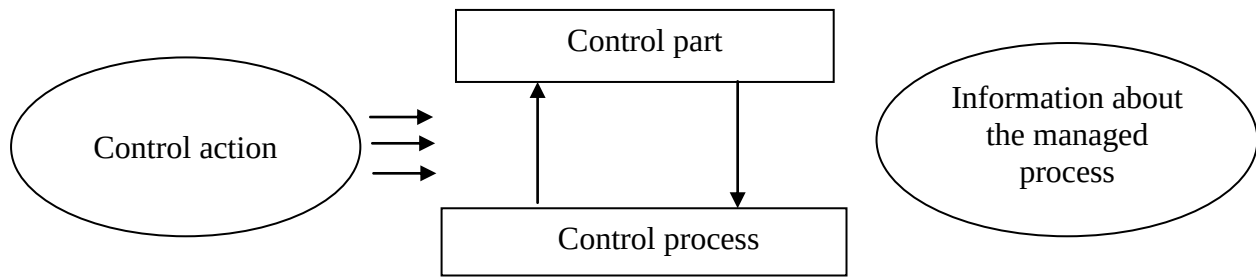


Figure 2 – Information circuit

Source: authors' creation based on [4-7]

Within the framework of the information loop, information is transmitted about the state of the control object (controlled process) and control actions. The control part has some influence on the controlled process, but this phenomenon also works in the opposite direction. This is due to the fact that the control part must correlate the actual state of the controlled process with the purpose of control in order to implement the control itself. Consequently, both elements of the control system have some influence on each other, which is carried out through the transfer of information.

Thus, the information system of an enterprise consists of several elements, which include an information circuit, means for collecting information and channels for its transmission, means for processing and storing information, personnel who are engaged in servicing the information circuit.

The main tasks of the information system [4-8]: ensuring the process of making managerial decisions; presentation of relevant and reliable information in time; improving the efficiency of the management system; creation of an information and technical environment for enterprise management; structuring information, etc.

The system must control the production process and the deviation of the parameters of permissible values, starting from the stage of planning the sales order to the shipment of the finished product to the consumer. Besides, the system must implement a methodology for managing costs and cost centers that requires planning the cost of products, approving planned standards and controlling deviations of actual

costs from their standards for modern action. Based on the production plan and the target cost, the system should estimate the production cost. Furthermore, the system should ensure the unity of financial and management accounting data.

In an organization, IT decision-making depends on several groups:

- top management;
- specialists who are engaged in optimizing the work of personnel and the enterprise as a whole;
- managers who use information technology to solve internal tasks of departments;
- managers of accounting services;
- information technology division.

Analyzing the general perception of information technologies, it is worth noting that they cover all areas of transmission, storage and perception of information, the purpose of which is to produce information for its analysis by society and make decisions regarding the implementation of any actions.

Thus, we can conclude that a modern industrial enterprise is a complex socio-economic system, for the management of which modern forms and methods of management are needed. To improve the management system of the enterprise, it is necessary to create a subdivision on the principles of organic organizational structures. Under domestic conditions, the introduction of modern information management technologies without appropriate changes to the management system is generally ineffective. The reorganization of an industrial enterprise and the introduction of information technology should begin with the development of an enterprise strategy. Changes of the management system should include: improving the organizational structure, certification of the quality system and the introduction of a process approach to enterprise management. The implementation of information technologies is one of the main tools for increasing the efficiency of the enterprise management system.

References

1. Polozova T., Kolupaieva I., Sheiko I. Digital Gap in EU Countries and its Impact on Labour Productivity and Global Competitiveness. In J. Maci, P. Maresova, K. Firlej, & I. Soukal (Eds.), Hradec Economic Days, part 1, 2021 (pp. 659-670). University of Hradec Králové. <https://doi.org/10.36689/uhk/hed/2021-01-065>.
2. Пчелянська Г. Б., Васьковська К. О., Пчелянський Д. П. Роль інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Т. 10, Вип. 1. С. 71-75.
3. Гудзь О. Є. Інноваційні моделі управління підприємств на основі інформаційно-комунікаційних технологій. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1. С. 4-11.
4. Сорока А. М. Інформаційні технології в управлінні бізнес- процесами на підприємствах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2. С. 76-81.
5. Kulynych M., Shepelyuk N. Use of digital technologies in the formation of accounting and analytical information by enterprise managers. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 4. С. 189-197.
6. Markova T., Pchelianska G., Melnyk Yu., Tilloyev S. Features of management information systems and technologies in the organization of the automated accounting and analytical process at the enterprise. *Економіка харчової промисловості*. 2021. Т. 13, Вип. 2. С. 71-79.
7. Rodashchuk H. Yu., Solskyi O. S., Kutkovetska T. O. Use of informational technologies in the logistics activities of agricultural enterprises. *Науковий вісник Полісся*. 2018. 1 (ч. 2). С. 175-182.
8. Paweska M., Popkowski T. Information technology in logistics. The tools for processes optimisation in managing an enterprise – multi-criteria optimisation. *Вісник Національного авіаційного університету*. 2018. № 1. С. 148-154.

Pribylnova I.B.,

*senior lecturer of Department of Economic Cybernetics
and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Muzychenko A.S.,

*Student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

PRACTICAL APPROACHES TO BUSINESS VALUE ASSESSMENT

At the present stage of economic development, the processes that take place in it have led to the resumption of relevance and development of activities to assess the value of enterprises. Valuation and its main category – «value» is a comprehensive indicator of the significance, usefulness and appropriateness of any result from activities in the field of market relations. Valuation of the enterprise – is a purposeful and orderly process of determining the monetary equivalent of the value of the enterprise, taking into account future (potential) and current income at a particular time and in a particular market.

The main feature of valuation is its market nature. This means that the valuation of the enterprise ends with the accounting of only one cost of creating or acquiring the object of evaluation, it takes into account the whole set of market factors. The approaches and methods used by the subject of evaluation are determined, depending on the characteristics of the evaluation process, the economic characteristics of the object of evaluation, as well as the purpose and principles of evaluation.

The assessment of the business of an existing enterprise is slightly different from the assessment of the enterprise as a property complex. This difference is due to the fact that business – the concept is broader than just a property complex. The enterprise as a property complex includes all types of property intended for its activities: land, machinery and equipment, buildings and structures, raw materials and

products, intangible assets, property liabilities. Estimation of the market value of the property complex of the enterprise means the determination in monetary terms of the value of tangible assets of the enterprise in the form of their usefulness to the future owner and the costs necessary to obtain this usefulness.

Business valuation is the determination of the value of a company as a property complex that can bring profit to the owner. The valuation of an object determines the value of all its assets: real estate and movable property, machinery and equipment, inventories, financial investments, intangible assets. The efficiency of the company in the past, current and potential revenues, opportunities for further development and competitiveness in this market are evaluated separately, and then the evaluated company of the object of evaluation is compared with similar companies. Based on such a comprehensive analysis, a real assessment of the value of the business is determined [1].

In Ukraine, the valuation of various objects, including business, is carried out on the basis of the law «On Property Valuation, Property Rights and Professional Appraisal Activities in Ukraine», «National Appraisal Standards» and other regulations by independent licensed appraisers special professional training.

The literature, regulations provide a variety of principles that must be considered when assessing the value of the business. The main principles include the following:

- replacement – is that the buyer will not pay for the object a higher price than the minimum that exists for property with similar utility;
- usefulness – comes down to the fact that the object has value only when it is useful to the future owner;
- expectations – an investor who plans to invest in the object today, wants to receive cash income from it in the future;
- change in value – the value of the object of evaluation is constantly changing due to the influence of external factors and internal changes;
- efficient use – it is necessary to choose the option of operation of the object, which consists in its most efficient use;

– precautions of assessments – during the assessment examination, the assessor must be attentive and impartial to all information from the administration of the object under study;

– alternative estimates – is the need to use different methods of evaluation and comparison of cost indicators [2].

The principles of evaluation should reflect the basic patterns of behavior of market economies – in this case, enterprises. But in real life they reflect only the tendency to economic behavior of the subjects of market relations, and do not guarantee it.

To determine the value of the enterprise (business), valuers use special approaches and calculation methods. All valuation methods allow to determine the value of the business at a certain date, and all methods are market because they take into account market conditions, market expectations of investors, market risks associated with the object of valuation, and the expected «reaction» of the market. purchase and sale transactions with the object of evaluation.

In general, practical methods in the practice of business valuation are represented by three main approaches, in which the company is considered from different sides of the business: the cost approach, the income approach, and the market approach.

As a rule, a modern enterprise is a rather complex structure that combines a large number of assets of various kinds – from real estate to the business reputation of the enterprise. Therefore, business valuation should be conducted taking into account all three approaches: cost, revenue and comparative. These approaches, on the basis of which methods for evaluation are formed, are not applied separately, but, complementing each other, ie for business evaluation they try to apply methods from different approaches at the same time. In this case, each approach is based on the use of certain properties of the enterprise and has certain obstacles that prevent their application or affect the accuracy of the end result [3].

Next, we will analyze in detail the problems that may arise when using each of the approaches to assessing the value of the enterprise.

1. Problems that arise when applying the cost approach:

–disregard for different levels of liquidity of enterprise assets. The cost approach uses data on the assets of enterprises, without taking into account their main property, liquidity. This means that when determining the total value of the company's assets, the liquidity of all assets is assumed to be the same. Therefore, the liquidity of real estate owned by the company and the funds in its accounts should be considered equal;

–disregard for the time structure of the company's debt. Since the value of liabilities should be deducted from the value of assets when applying the net assets method, the estimated value of the value does not depend on the maturity of debts. The main disadvantage of this hypothesis is not taking into account the fact that accounts payable and receivable with different maturities have different current values.

2. Problems that arise when using the income approach:

–forecasting future income. To calculate the value of the business within the income approach is very important to obtain reliable information about the potential income of the enterprise. As a rule, the main source of such information is business plans developed by enterprises. But on the basis of such a document it is not always possible to draw objective conclusions about the real future cash flows of the enterprise because they are generally advertising in nature;

–the need to justify the value of capital (discount rates). There are various methods and models for calculating the discount rate. Each of them has certain shortcomings. The most commonly used model is the valuation of capital assets (CAPM). According to the CAPM model to calculate the value of capital using the formula:

$$R = R_f + \beta MRP \quad (1)$$

where R_f – risk-free rate;

β – the magnitude of the systematic risk;

MRP – market risk premium.

The value of capital, calculated according to the above formula, takes into account only the systematic risk of the enterprise. In general, this value requires consideration of factors that also tell us about the non-systematic risk inherent in the enterprise (company size, insufficient product and territorial diversification, insufficient history of the company, features of business development).

The impact of such risks on the cost of capital is not accurate, and the choice of quantitative values of these values is often at the discretion of the subject. This, in turn, causes the problem of uncertainty in the choice of discount rate, and, accordingly, in determining the value of the business.

3. Problems that arise when using a market approach:

- when applying the comparative approach should take into account all the advantages and disadvantages of the object of evaluation and similar companies;

- one of the problems of the comparative approach is the difficulty in choosing a multiplier, which is due primarily to certain shortcomings inherent in each of them. Determining the value of a business based on multipliers is based on the assumption that the analogue company and the object of evaluation are characterized by the same levels of risk. This assumption is not always true. Due to the fact that revenue multipliers are risky, the use of a revenue multiplier, which we obtain on the basis of the analysis of the performance of an analogue company with a different level of risk from the object of assessment, is incorrect. Disregard for this analysis often leads to incorrect results in determining the value of the object of evaluation;

- the application of the comparative approach is focused mainly on large companies [3].

According to valuation standards, a comparative approach is a set of methods for valuing property, based on comparing the valuation with similar items, with appropriate adjustments for differences between them. The comparative (market) approach is based on the principle of substitution, which is that the highest value of

an object is determined by the lowest price at which we can purchase another object with identical utility.

The main advantage of the comparative approach is that it is the easiest to use and also statistically sound, which provides data suitable for use in other approaches. Within the comparative approach, a system of adjustments has been developed.

Limitations in the application of the comparative approach:

- mandatory presence of an active market;
- this approach needs to be amended;
- data are not always comparable [2].

In general, we can conclude that the cost and comparative approaches of the enterprise is considered as an institution that has its own property (on its own balance sheet), which in the case of its use in the form of real tangible and intangible assets can provide certain profits. Whereas according to the methods of the income approach the enterprise is considered as a set of business lines, capable of giving the corresponding stream of profits (more precisely - cash flows).

In addition to statutory approaches, international practice uses synthetic methods of assessing the value of the enterprise, which can not be directly attributed to any of the traditional approaches. This is an optional approach and an approach based on the model of Edward Bell Olson (EBO). They embody the advantages that are inherent in each of the main traditional approaches. When calculating the value of the company under the option approach, take into account future opportunities, which are due to today's investments.

The optional approach is a modification of the standard method of discounting cash flows. This is an agreement between the buyer and the seller, according to which the buyer has the right to buy a certain number of assets (for example, shares) of the company from the seller of the option at a predetermined price at any time up to and including a certain date. The application of this method allows to model and estimate

the value of the most complex financial and economic objects, which are almost impossible or incorrect to estimate by other approaches.

The objects of valuation under the option approach may be the rights to the development and commercial exploitation of natural resources, the value of enterprises on the verge of bankruptcy, the calculation of the value of enterprises whose activities are just beginning and associated with the launch of a fundamentally new product. These approaches take into account the high volatility of the market in most cases as a positive factor. This, in turn, helps to increase the share capital of the enterprise. Keep in mind that options can be included in the balance sheet of the company in the form of both assets and liabilities. On the assets side, options guarantee flexibility and create added value for businesses only if their economic results exceed the costs of concluding and executing.

The advantages of the optional approach are:

- especially useful in determining the cost of strategic and operational flexibility of the production and commercial system;
- shows why seemingly unprofitable investments can be really profitable;
- takes into account future opportunities due to today's investments.

Disadvantages of the optional approach:

- application of this method is not provided by the legislation of Ukraine;
- is used only in the development of the valuation and stock market.

Having analyzed all the approaches, it can be noted that two approaches remain urgent for Ukraine: profitable and costly. Profitable is usually used for profitable enterprises, characterized by stability. The cost approach is effective in evaluating limited liability companies and private joint stock companies, social, cultural, historical objects, investment projects. Its main disadvantage is that when applying this approach in Ukraine, the book value of assets and their actual market value differ significantly. Regarding the application of the comparative (market) approach, it should be noted that Ukraine is characterized by an unstable stock market, there is no

general confidence in the stock market as the most risky of the stock markets. In Ukraine, it is difficult to obtain verified information about the agreement, to take into account all the pitfalls, the hidden mutual obligations of the parties, which makes this approach the most unreliable at the present stage of economic development.

Given the above and analyzed, we can conclude that every day the demand for valuation services is growing. The valuation process is accompanied by a significant number of obstacles and inaccuracies. One of the main problems is the application of evaluation models in practice. Unfortunately, there is no single legal basis, a universal approach, which would determine exactly how the company will be evaluated and what decisions to make in different situations.

The valuation process is influenced by many aspects that can have a significant impact on the final valuation option. Experience shows that it is not always easy to apply theoretical knowledge in practice. The main thing you need to realize: none of the listed approaches and methods is mutually exclusive, but, on the contrary, complements each other; the value of the enterprise significantly depends on what the stakeholders plan for the object of evaluation, as well as their willingness to take risks; determining the value of the enterprise is urgently needed to understand the difference between: the assumption of the existing value of a particular enterprise and its exact calculation.

References

1. Tereschenko O.O. Financial activities of economic entities: a textbook. K.: KNEU, 2013. 554 p.
2. Martin S. Fridson, Fernando Alvarez. Financial statement analysis workbook: a practitioner's guide (wiley finance). John Wiley and Sons Ltd, 2011. 194 p.
3. Ukolova O.O. Modern methodological approaches to estimating the value of the enterprise. *Development management*. 2013. № 14. pp. 23-28.

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*

Kyslichenko A.P.,

*PhD student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Mokhammed Rabeakh,

*PhD student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH OF DIAGNOSTICS OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The competitiveness of enterprises is largely determined by the efficiency of their innovation and investment potential, which is an important component of effective enterprise development. Therefore, in modern business conditions, the relevance of development and implementation of theoretical and methodological approaches to the diagnostics of innovation and investment potential of enterprises is increasing.

A large number of scientific works are devoted to the development and application of methodological tools in the field of innovation and investment. Issues of innovation and investment development as well as assessment of innovation and investment potential are considered in the works of such well-known scientists as P. G. Pererva, D. Kotsyska, D. Sakai, M. Vereshne Shomoshi [1], S. M. Ilyashenko [2], O. M. Yastremska [3], L.V. Sokolova, T.M. Herman [4], P. P. Mykytyuk [5] and others. Such scientists as S.V. Labunska [6], N. V. Smolinska [7], O. G. Melnyk [8], Ya. A. Fomin [9] investigated the assessment

of innovative capacity and economic diagnostics T. V. Polozova [10, 11] and others. However, the evolution of methodological approaches to solving these issues necessitates further scientific research.

The purpose of the study is to explore theoretical and methodological approach to the diagnostics of innovation and investment potential of the enterprise.

Economic diagnostics in general is designed to identify and understand the problems of the enterprise, its strengths and weaknesses, the company's place in the market and among competitors, to give a quantitative and qualitative assessment of the enterprise as a whole in relation to the external business environment as well as the complex system, which includes production, financial, management structures in all their relationships [8].

Methodological provisions for the diagnostics of innovation and investment potential of the enterprise in the study are based on a systematic approach, which is grounded on the principles of systematic research and design of economic facilities. It is based on movement from whole to part.

According to this approach, the study is grounded on the following methodological principles: systematic, integrated, comprehensive, adaptive, goal-oriented. The research proposes a conceptual model for diagnostics of the innovation and investment potential of the enterprise, which is presented in fig. 1.

The proposed approach to the diagnostics of innovation and investment potential of the enterprise allows to present it as a continuous process. The structure and functions of diagnostics are investigated both at the stage of diagnostics and at the stage of synthesis and modification of information.

The use of a cybernetic approach in the diagnostic process allows to investigate and evaluate the results of the enterprise from a different angle, why they were studied on the basis of known traditional approaches to financial and economic analysis.

These diagnostic blocks differ in depth, detail, specificity of analytical procedures and conclusions. In general, all blocks of diagnostics of innovation and investment potential of the enterprise are divided into two groups: preliminary rapid

diagnostics and complex diagnostics. The relationship between them is ensured by the fact that the results of rapid diagnostics are used to justify the priority areas of complex diagnostics.

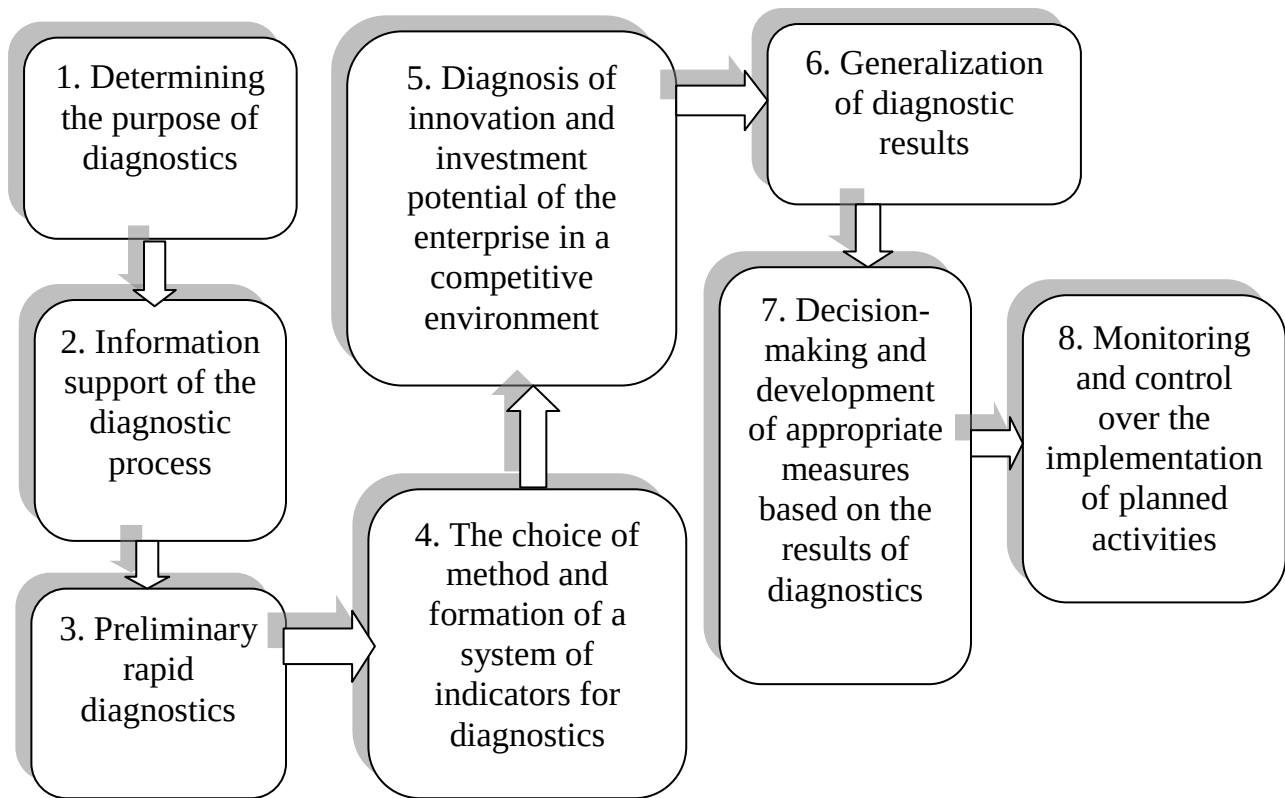


Figure 1 – Schematic diagram of the diagnostics of innovation and investment potential of the enterprise

Source: constructed by the authors based on [10]

The first block of the proposed model provides for the need to determine the purpose of diagnostics, which is due to the high time and cost of such a procedure. The general purpose of diagnostics is to establish the diagnosis of the object of study and assess its condition on the date of completion of this study and on perspectives.

The second block in fig. 1 «Information support of the diagnostic process» involves the collection and analysis of external and internal information of the object (objects). The information base for diagnostics of the innovation and investment

potential of the enterprise is the financial statements of the enterprise. Such information base is accessible, objective and can be collected both for the researched enterprise, and for the competing enterprises which are included in comparative classes in the process of diagnostics.

The third block «Preliminary rapid diagnostics» has both independent and auxiliary value. This block contains two directions:

- diagnostics of the financial condition of the enterprise (provides for the calculation of well-known indicators for assessing the financial condition of the enterprise with their subsequent aggregation);
- diagnostics of financial capacity of existing innovation and investment projects (provides financial evaluation of projects and evaluation of efficiency based on the concept of discounting cash flows).

The method of calculating the indicators of the financial condition of the enterprise, which are determined by rapid diagnostics, is reflected in many works of economists [9, p. 33-41].

The fourth block of the offered conceptual model (fig. 1) provides a choice of a method and formation of system of indicators for carrying out diagnostics. For this purpose, it is proposed to use one of the methods of mathematical modeling, which is based on the theory of pattern recognition using the statistical method as the most optimal in terms of probability of recognition.

The fifth block «Diagnosis of innovation and investment potential of the enterprise in a competitive environment» (directly the process of spatial and temporal diagnostics) is the main in the proposed model (fig. 1) and directly depends on the purpose of diagnostics. For practice use it is proposed an approach based on the mathematical apparatus of the theory of pattern recognition using a statistical method as the most convenient in terms of probability of recognition. The development of practical recommendations for the use of this approach is the subject of further research.

The sixth block «Generalization of diagnostic results» involves generalization of the results of all previous stages (preparation of numerical and textual forecasts, summary of the results of calculations in tabular form, if necessary, graphical interpretation of calculation material, diagrams and other illustrative material).

The seventh block «Decision-making and development of appropriate measures based on the results of diagnostics» is reduced to conclusions about the innovation and investment capacity of the enterprise, taking into account the purpose of diagnosis.

The eighth block «Monitoring and control over the implementation of planned activities» of the proposed conceptual model (fig. 1) provides for monitoring the behavior of the object of diagnostics, development and implementation of additional necessary measures to achieve this goal.

Thus, the proposed theoretical and methodological approach to the diagnosis of innovation and investment potential of the enterprise involves a certain sequence of stages, the use of which in practice will provide the necessary information to make effective decision making management.

References

1. Перерва П. Г. Коциски Д., Сакай Д., Верешне Шомоши М. Трансфер технологій: монографія. 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: Тернограф, 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. 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.

11. Полозова Т. В. Модель фінансової експрес-діагностики інноваційно-інвестиційних проєктів. *Actual problems of modern economy development: Collection of scientific articles*. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia. 2015. P. 1365-140.

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*

Kutsenko Y.A.,

*PhD student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Alzoubi Laith Abdel Karim Mohammad

*PhD student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

THE CONCEPT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The current stage of economic development of Ukraine raises the issue of development and implementation of a strategy aimed at developing new competitive technologies and products for the transition to an innovative type of development of the country. Trends in recent years increase the impact of negative external and internal factors that constrain the pace of innovative development of enterprises, among them are: geopolitical and economic instability in the country, high inflation, limited funding, lack and uncertainty of information about markets, unfavorable credit conditions, imperfect legal framework, low technical and technological level of production. Therefore, innovative development today is becoming the main means of maintaining the competitiveness of entrepreneurial activity, contributes to solving problems of intensification of innovation processes in the economy, as well as the development of high-tech and science-intensive industries.

Implementation of the strategy of innovative development of any enterprise involves the formation and effective functioning of the relevant organizational and economic mechanism. The main task of such a mechanism is to intensify the innovation potential through the rational use of all types of resources of the enterprise in order to ensure its sustainable development and competitiveness in national and international markets. The theoretical basis of scientific research within this issue is to define the concept of organizational and economic mechanism in the context of innovative development of the enterprise, which determines the relevance of this topic.

Theoretical and methodological features of the construction and functioning of the organizational and economic mechanism of various aspects of enterprises were considered in the works of many researchers, among them are: T.V. Polozova [1, 2], G.S. Volobuev [3], I.V. Pryadko [4], I.V. Chukina [5] and others. The essence of innovative development of enterprises is determined in the works of such scientists as: S.M. Ilyashenko, O.A. Belovodskaya [6], V.V. Levitsky, I.Yu. Sukhanova [7], K.S. Havrova [8], T.V. Polozova, D.Yu. Krivtsun [9], T.M. Golovchenko, A.S. Ostapenko [10], N.V. Kuzminchuk [11], Sunjie Hu [12] and others. The combination of the concepts «mechanism» and «innovative development» is reflected in the research of A.R. Dunska [13], V.R. Voloshchuk [14], A.I. Ukrainets [15]. Theoretical and methodological aspects of the formation and functioning of the organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise were presented in the works of T.I. Kuz [16], I.P. Sidorchuk [17] and others.

The results of research indicate the dynamism and transformation of scientific views on this issue, which leads to the lack of a unified approach to the interpretation of the concept of organizational and economic mechanism in the context of innovative development of the enterprise and it needs further research.

The purpose of the research is to define the concept of organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise.

To achieve this goal it is necessary to consider the concepts of «organizational and economic mechanism», «innovative development», «mechanism of innovative development», «organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise».

The results of previous studies have considered the organizational and economic mechanism of the enterprise as «a component of the economic mechanism (and hence the economic mechanism), which reflects a set of organizational, financial and economic methods, ways, forms, tools and leverages. Thereby it is existed organizational and technical regulations, production and technological, financial and economic processes and relations in order to effectively influence the final results of the enterprise» [1, p.63].

Analysis of scientific view on the definition of «organizational and economic mechanism», conducted by T.V. Polozova, determines the organizational and economic management mechanism of any system (regardless of activity, industry, scale of production, form of ownership and organizational and legal form) as a set of system elements, subject to effective interaction which achieves the goal management [2, p. 126-127].

Scientist G.S. Volobuev considers the essential and structural characteristics of the economic and organizational mechanism in the context of marketing support for innovative development of enterprises. The author's analysis of approaches to the definition of «organizational and economic mechanism» allowed to identify two main definitions: 1) organizational and economic mechanism is considered as a set of management methods and tools; 2) organizational and economic mechanism is a management system [3, p. 97-98].

I.V. Pryadko argues that «most domestic scientists understand the organizational and economic mechanism as a set of levers or a set of organizational and managerial methods, forms and tools of influence. Also, most researchers believe that the organizational and economic mechanism has two main components - the organizational unit and the economic unit» [4, p. 52].

Author I.V. Chukina interprets the organizational and economic mechanism as a set of organizational and economic leverages that act on the organizational and economic parameters of the management system and contribute to competitive advantage, formation and strengthening of organizational and economic potential and efficiency of the enterprise as a whole [5, p. 233].

Theoretical aspects of innovative development in the management system of production and economic activities of enterprises have been considered by many scientists [6-12]. For instance, S.M. Ilyashenko defines innovative development as an economic process that is based on the search for and use of new methods and areas of realization of the company's potential 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 behavior of the enterprise in a competitive environment and is a factor in its innovative development [6, p. 67].

Authors V.V. Levitsky and I.Yu. Sukhanov considers innovative development as an element of strategic support of the financial and economic security management system of the enterprise. At the same time, authors note that innovative development is the main element and stimulus for the renewal of the enterprise and the creation of preconditions for the formation of a system of strategic support for financial and economic security [7].

K.S. Havrova systematized the main approaches to understanding the essence of innovation development management (systemic, situational, process, methodological) and proposed a scientifically comprehensive approach. It provides an assessment of the business environment to determine the factors influencing innovation development depending on the position of the enterprise in the market, and allows to determine strategies for managing innovation development and develop recommendations for long-term development of the enterprise within each strategy [8, p. 91].

N.V. Kuzminchuk considers innovative development as a component of formation of competitiveness of the enterprise [11, p. 15]. The author defines the properties of innovative development of enterprises, which can be considered: by a purposeful process (irreversibility, reorganization, motivation); by changes in time (non-uniformity, discreteness, periodicity); by a source of transformation (uncertainty, risk, dynamism); by quantitative and qualitative changes (bifurcation, regularity, adaptability, cyclicity).

Exploring the theoretical aspects of innovative development of enterprises, Hu Sunjie identifies two areas of interpretation of this concept in the scientific literature: scientific and productive (interprets innovative development in terms of effectiveness of scientific and technical activities of the enterprise); functional (reveals innovative development as a set of functional stages of the innovation process). According to the author «innovative development of enterprises is of strategic importance in the system of formation of competitive principles of development of industries and spheres of the national economy» [12, p. 248].

Analyzing and summarizing the definition of structural categories «innovation», «mechanism», «development», A.R. Dunska defines the innovative mechanism of development of industrial enterprises as a set of interconnected innovation leverages that ensure the implementation of innovation, its stimulation and regulation. According to A.R. Dunska, «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» [13, p. 174].

Scientist V.R. Voloshchuk proposes to consider the mechanism of innovation development as «a mechanism of interconnection and interaction of functions, process 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 innovation process» [14, p. 29].

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 connections between them in accordance with the goals. However, the author, exploring the concept of innovative development of the enterprise, identifies it with the concept of organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise [15, p. 221].

Vary modern scientific researches are devoted to development of theoretical and methodological peculiarities of formation and functioning of the organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise. For instance, T. I. Kuz proposed a model of formation of organizational and economic mechanism of innovative development of machine-building enterprises in conditions of social instability, paying considerable attention to the influence of factors that increase social instability and factors that negatively affect the innovative development of the enterprise [16, p. 7]. The definition of the concept of «organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise» is not given by the author.

Researcher IP Sidorchuk proposed a structural and logical model of organizational and economic mechanism of innovative development of an industrial enterprise, the main purpose of which is «to increase the effectiveness of innovative development of the enterprise, and hence achieve sustainable competitive operation and development» [17, p. 186-187]. Within such a mechanism, the author identifies the following structural elements: monitoring of the current state and results of previous innovative changes in the enterprise; technology of choosing the strategy of innovative development and its implementation; organizational design; legal and information-methodical support; infrastructure support; information support; tools and levers of innovative development; control of the strategy implementation process; assessment of the effect based on the comparison of the level of innovative development before and after the implementation of innovative measures [17, p. 187].

Summarizing modern scientific approaches to the interpretation of the above concepts and the results of previous research, this paper proposes an author's definition of «organizational and economic mechanism of innovative development of

the enterprise». Organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise is a set of approaches, methods, leverages and organizational and economic tools to influence the innovative processes of the enterprise, effective interaction of which is aimed at increasing competitiveness and dynamic adaptation of the enterprise to external and internal business environment.

Thus, it is conclude that innovative development is to find new ideas for process optimization in order to improve existing or introduce new products to increase the competitiveness of the enterprise. The result of this study is the author's definition of the concept of «organizational and economic mechanism of innovative development of the enterprise», which, in contrast to existing ones, takes into account the aspect of dynamic adaptation, which is a prospect for further research.

References

1. Полозова Т.В., Овсяченко 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.

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

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ У ПРОЄКТНІЙ ГРУПІ

Проблема дослідження шляхів вдосконалення системи управління взаємовідносинами у проєктній групі при реалізації проєкту вдосконалення діяльності промислового підприємства насправді є цілою низкою питань.

По-перше, треба виявити або констатувати ті відмінності, які виникають під час реалізації проєктів вдосконалення діяльності саме на промисловому підприємстві (на відміну від проєктів, які формуються та реалізуються, так би мовити, у «вільному просторі»). Такі відмінності не тільки існують, але й значною мірою впливають на перебіг та успіх проєкту.

По-друге, потрібно зрозуміти особливості проєктної групи, виявити чи констатувати специфіку взаємовідносин у проєктній групі та особливості системи управління ними.

По-третє, треба виявити можливості вдосконалення названої системи управління взаємовідносинами, якщо це буде доцільним та можливим.

Перераховані завдання у комплексі ще ніколи не вирішувалися, принаймні, не вдалося знайти джерел, присвячених саме такій темі. А враховуючи той факт, що все більша кількість підприємств, особливо підприємств з іноземними інвестиціями, наслідуючи передовий світовий

досвід, починає використовувати проєктний підхід у своїй діяльності, тема роботи є актуальною і її актуальність тільки зростатиме з часом.

Аналіз публікацій досліджуваної предметної області показує, що увага приділяється різним аспектам взаємодії із зацікавленими сторонами: визначенню найбільш важливих дійових осіб і оцінці потенційних проблем [2, 4]; розгляду зацікавлених осіб з точки зору влади, впливу на проєкт [2, 5]; вимірюванню успіху основної діючої сторони, критеріям успішності [1, 5]; плануванню дій і підтримці зв'язку з зацікавленими сторонами [2, 3] та ін.

Тому велика кількість публікацій, з одного боку, і локальність розглянутих в них питань з іншого, викликає необхідність узагальнити, систематизувати і представити весь комплекс завдань у вигляді єдиного процесу взаємопов'язаних послідовних дій, щоб менеджери проєкту змогли побачити і тримати під контролем всю проблему цілком.

Метою дослідження є розробка пропозицій щодо шляхів вдосконалення системи управління взаємовідносинами у проєктній групі. Для цього належить виконати наступні завдання:

- проаналізувати специфіку виконання проєктів на діючих підприємствах;
- визначити особливості структури та функціонування проєктних груп;
- виділити складові управління взаємовідносинами у проєктній групі;
- запропонувати шляхи вдосконалення системи управління такими відносинами.

Як відомо, на сьогоднішній день в середовищі українських проєктних менеджерів одними з найбільш обговорюваних тем є моделі і теорії, що стосуються зацікавлених сторін [6-8]. Вже давно відомо, що найкращих результатів досягають ті проєкти і організації, які максимально повно враховують вплив зацікавлених сторін і компетентно вибудовують свою взаємодію з усіма зацікавленими сторонами [9].

Для аналізу зацікавлених сторін проєкту використана типологія Р. Мітчела, що є розширеним варіантом моделі А. Менделоу. На основі даної моделі розроблено алгоритм аналізу значимості для будь-якої із зацікавлених сторін проєкту. Запропоновано формулу розрахунку для визначення ваги (значущості) зацікавленої сторони, яка використовує середньозважені експертні оцінки параметрів: влада, законність і терміновість. Запропоновано представлення моделі проєкту у вигляді послідовного проєктування подібних нечітких моделей, проєкція попередньої з яких служить підставою для подальшої. Зазначене подання проєкту дозволяє оцінити не тільки ступінь досягнення цілей проєкту, але і ступінь можливості досягнення цілей кожної з ключових зацікавлених сторін.

А. Фрідман і С. Майлс включають в список зацікавлених сторін споживачів, співробітників, місцеве співтовариство, постачальників і дистриб'юторів, акціонерів, ЗМІ, суспільство в цілому, бізнес-партнерів, майбутні і минулі покоління, представників наукової спільноти, конкурентів, громадянське суспільство, представників зацікавлених сторін зі своїми інтересами, інвесторів, органи державної влади.

З'єднаємо два переліки зацікавлених сторін проєкту, розділивши їх на внутрішні і зовнішні, і виявимо ключові інтереси кожної зі сторін.

А. Менделоу аналізує зацікавлені сторони в залежності від їх інтересів і їх влади, і, відповідно, від здатності впливати на діяльність підприємства і бажання робити це. Інтегрований показник – вплив зацікавленої сторони, визначається шляхом множення влади та інтересу. Розширенням моделі А. Менделоу можна назвати типологію Р. Мітчелла [5]. В основі типології – три фактори: законність, значимість і терміновість, т. е. юридична легітимність віддавати вказівки, сила впливу зацікавленої сторони на підприємство, мінімально необхідна швидкість відповідей на запити зацікавленої сторони. Сторони, яким властива тільки одна характеристика, є прихованими,

бездіяльними. Зацікавлені сторони, яким притаманні дві характеристики, є вичікують. Найбільшим впливом володіють зацікавлені сторони.

Аналіз культур підприємництва є відносно новим напрямком досліджень. Тому й джерел, що стосуються культури підприємництва не так вже й багато. За основу для аналізу та дослідження візьмемо класифікацію культур підприємництва, викладену у роботі, що базується на дослідженнях, виконаних Рольфом Рюттингером [10], але не обмежується ними.

Виходячи з усього вищевикладеного, було прийнято за доцільне розробити прототип тесту, який би діагностував схильність кожного члена проєктної групи до певної культури підприємництва і давав би змогу визначити характеристики проєктної групи відносно культури проєкту, над яким вона працює.

Аби визначити схильність респондента до певного способу дії, треба:

1. Окремо визначити його схильність до швидких дій та до ризику.
2. Окремо визначити приналежність респондента до певної культури.

3. Співставити результати пп. 1 та 2 й винести кінцеву думку про можливість респондента успішно функціонувати в умовах взаємодії з представниками певної культури підприємництва.

Були сформульовані твердження, які б характеризували кожен з культур за такими параметрами, як швидкість зворотного зв'язку та ризик. Деякі з цих тверджень стосувалися лише одного з параметрів (тобто, не характеризували якусь одну культуру), а деякі – обидвох, тобто, давали змогу виявити схильність особи до певної культури підприємництва.

Таких тверджень сформульовано 14, що є замалою кількістю для повноцінного тесту. Для кожного з тверджень тесту було визначено приналежність відповідей до певної культури підприємництва (табл. 1).

З цієї таблиці ми бачимо, що проставлені респондентами бали інтерпретуються по-різному у різних випадках. Так, відповіді на питання 4 та 5, 6 та 7, 11 та 12 й 13 та 14 спрямовані на виявлення близькості респондента,

відповідно, до торгівельної (ТК), спекулятивної (СК), адміністративної (АК) чи інвестиційної (ІК) культури підприємництва. У цих випадках інтерпретації підлягає лише співпадіння відповіді із «ключем», помножене на відповідний коефіцієнт. В іншому випадку відповідь не інтерпретується.

Зовсім інша справа з питаннями, що залишаються. Відповіді на них інтерпретуються незалежно від їх знаку, тобто, тут немає неспівпадіння із «ключем». Але, по-перше, «ключ» не дає однозначної відповіді щодо приналежності респондента до певної культури підприємництва, тож отримати це знання можливо лише шляхом розрахунків.

Таблиця 1 – Приналежність відповідей до певної культури підприємництва

№	Твердження	ТК	СК	АК	ІК	Культура	Прим.
1.	Ви вважаєте, що успіх, в основному, породжується активністю, швидкістю дій	- V ↑ R ↓	+ V ↑ R ↑	-V ↓ R ↓	+ V ↓ R ↑		
2.	Ви вважаєте, що часто простіше спробувати, ніж чекати результатів досліджень	- V ↑ R ↓	+ V ↑ R ↑	-V ↓ R ↓	+ V ↓ R ↑		
3.	Ви вважаєте, що ризик - справа благородна, а хто не ризикує, той не п'є шампанського	- V ↑ R ↓	+ V ↑ R ↑	-V ↓ R ↓	+ V ↓ R ↑		
4.	Ви вважаєте, що важливо належати до успішної команди	+ V ↑ R ↓				ТК-1	
5.	Добре працювати в колективі, з яким охоче зустрічаєшся і в неробочий час	+ V ↑ R ↓					
6.	Вам більше подобається працювати поодиноці, коли результат залежить тільки від вас		+ V ↑ R ↑			СК-1	
7.	У вас є талісмани для успіху		+ V ↑ R ↑				
8.	Ви вважаєте, що успіх породжується тривалою роботою всього колективу	-V ↑ R ↓	-V ↑ R ↑	+ V ↓ R ↓	+ V ↓ R ↑		

Продовження таблиці 1

9.	Ви вважаєте, що більшість рішень потребують ретельної підготовки	-V ↑ R ↓	-V ↑ R ↑	+ V ↓ R ↓	+ V ↓ R ↑		
10.	Ви вважаєте, що кризу потрібно перетерпіти, не змінюючи місця роботи	-V ↑ R ↓	-V ↑ R ↑	+ V ↓ R ↓	+ V ↓ R ↑		
11.	Ви вважаєте, що документацію потрібно вести ретельно, щоб не опинитися винуватим			+ V ↓ R ↓		AK-1	
12.	Ви вважаєте, що не потрібно виконувати всі розпорядження керівництва - все одно відповідальність ляже на нього			+ V ↓ R ↓			
13.	Ви вважаєте, що одного разу прийнятті домовленості повинні дотримуватися				+ V ↓ R ↑	IK-1	
14.	Ви вважаєте, що авторитет завойовується довго і заслуговує на повагу				+ V ↓ R ↑		
		TK-2	CK-2	AK-2	IK-2		

Джерело: складено авторами

Утім, розрахунки нескладні: потрібно лише скласти кількість співпадінь із «ключем» (з урахуванням коефіцієнту) для відповідей на питання 1, 2, 3 та 8, 9, 10 для кожного стовпчику окремо. Таким чином ми отримаємо ймовірність приналежності респондента до певної культури підприємництва – але за іншими критеріями.

Після цього можливі три варіанти. Перший: порівняємо отримані числа. Якщо їх послідовність за зростанням або зменшенням буде такою ж, як і у попередньому випадку, ми можемо вважати, що респондент належить-таки до кожної культури з мірою, яка складається з отриманих ним оцінок. А якщо ж ні – шукатимемо далі.

Другий: складемо оцінки, які отримав респондент за кожною шкалою окремо. Таким чином отримаємо інтегровану оцінку його приналежності до

кожної з культур підприємництва. Отримання такої оцінки доречно, коли у процесі роботи потрібно буде спілкуватися з представниками різних культур. Тут матиме перевагу той, хто буде спроможним легше адаптуватися у незвичній культурній ситуації. Тож, у цьому разі звертатимемо увагу на близькість оцінок за різними напрямками (культурами).

Третій: якщо ми й у цьому разі не зможемо визначити приналежність особи до певної культури підприємництва, маємо, принаймні, визначити її ставлення окремо до складових культур. Для цього розподілимо відповіді за напрямками, вказаними вище стрілками. Окремо – за швидкістю зворотного зв'язку, окремо – за ризиками.

Ці дані дуже важко виявити при формуванні проєктної групи, але вони призводять до проблем протягом проєкту. Тому автори вважають за потрібне продовжити дослідження і з часом запропонувати новий, доведений до масового вжитку, тест комунікативної єдності команди (КЄК).

Висновки:

- основним завданням прийняття рішення є знаходження компромісу між досягненням бажаного рівня контролю (впливу) і загальними організаційними витратами;

- запропоновано однією з характеристик якості процесу управління використовувати показник досягнутого рівня взаємодії учасників процесу. Дано математичний опис потрібної характеристики, що оцінює досягнутий рівень контролю, впливу. Показник визначає сумарне значення всіх витрат часу на взаємодію з важливими особами та організаціями в оточенні проєкту;

- для аналізу зацікавлених сторін проєкту запропоновано використовувати типологію Р. Мітчела, що є розширеним варіантом моделі А. Менделоу. Обидві моделі вказують на результативність прийнятих рішень і можуть використовуватися в розрахунках і аналізі проєктних дій;

– запропоновано формулу розрахунку для визначення ваги (значущості) зацікавленої сторони, яка використовує середньозважені експертні оцінки параметрів: влади, законності і терміновості;

– запропоновано представлення моделі проекту у вигляді послідовного проектування подібних нечітких моделей, проєкція попередньої з яких служить підставою для подальшої. Зазначене подання проєкту дозволяє оцінити не тільки ступінь досягнення цілей проєкту, але і ступінь можливості досягнення цілей кожної з ключових зацікавлених сторін.

Також стає можливим прийняття управлінських рішень, що сприяють кращому розподілу осіб по роботах проєкту, які попереджають або ефективно гасять конфлікти, що викликані розбіжностями між світоглядними характеристиками членів проєктної групи.

Перелік джерел посилання

1. Білоконь А. І., Трифонов І. В. Управління проєктами і програмами реструктуризації. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. 138 с.

2. Йоукер Р. Управление международным окружением проекта. Project Leadership Seminar: Confidential materials / Strategic Management Group. Philadelphia, 1994. 15 p.

3. Белоконь А. И. Маланчий С. А., Коцюба Т. В. Управление заинтересованными сторонами в окружении проекта. Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. № 4 (217). С. 79-83.

4. Yulker R. Managing the international project environment. International Journal of project Management. 1992. Vol. 10, iss. 4, pp. 219-226.

5. Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. Academy of Management Review. 1997. Vol. 22, № 4, pp. 853-888.

6. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications //The Academy of Management Review. 1995. Vol. 20, № 1, pp. 65-91.

7. Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. The Academy of Management Review. 1995. Vol. 20, № 1, pp. 65-91.

9. Gibson K. The Moral Basis of Stakeholder Theory. Journal of Business Ethics. 2000. Vol. 26, № 3, pp. 245-257.

10. Hardy C., Phillips N. Strategies of Engagement: Lessons from the Critical Examination of Collaboration and Conflict in an Interorganosational Domain. Organizational Science. 1998. Vol. 9, № 2, pp. 217-230.

11. Rüttinger, Rolf Unternehmenskultur: Erfolge durch Vision und Wandel. - Düsseldorf: ECON Verlag, 1986.

Кириї В.В.,

*к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Водолажченко Д.С.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ОЦІНКА СПОСОБІВ ВИРІШЕННЯ ЗАДАЧІ КОМІВОЯЖЕРА ЗА УМОВ НЕЧІТКИХ ДАНИХ

Бізнес-задачі, які стоять перед операційним менеджментом підприємств впливають з вирішення поточних проблем виробництва та завдань, що виникають у зв'язку зі зміною бізнес-середовища, технологічного розвитку та перебудовою самого бізнесу. Розвиток сучасної економіки заснований на ефективному розподілу продуктів виробництва та індивідуалізації споживання. Це визначає підвищення вимог до логістики постачання та збуту, розподілу тощо. Саме тому задачі логістичного управління пов'язані з інформуванням, складанням плану перевезень по постачань не втрачають свою актуальність не дивлячись на широкий набір методів їх вирішення.

Найбільш важливим завданням, що стоїть перед особою, яка приймає рішення, є вибір найліпшої альтернативи з їх безлічі. Процес прийняття рішень з множиною цілей є одним з важливих питань в процесі транспортування і розподілу, тобто в логістичних процесах.

Середовище функціонування більшості українських підприємств характеризується тим, що воно нечітке в різних аспектах, і це вимагає використання нечіткої логіки для вирішення випадків невизначеності. Використання теорії нечітких множин є необхідним для досягнення цілей оптимізації витрат на логістичні процеси на підприємствах, що мають широку

та розгалужену мережу постачальників. В наукових та практичних джерелах, в яких автори пропонують розв'язання задач оптимізації логістичних витрат існує так звана задача комівояжера, вирішення якої створює оптимальний маршрут за умови багатоцільового рішення (TSP).

У багатьох дослідженнях пропонувалися різні проблеми та їх вирішення по цій темі.

Чангдар та ін. відобразили багатоцільову фундаментальну задачу комівояжера у нецільному середовищі. Метою дослідження є отримання повного туру, такого, щоб скоротити як загальні витрати, так і час [1].

Автори Ялцин та Ергінель запропонували новий алгоритм, заснований на моделях багатоцільової оптимізації, для управління роботою складів, які використовуються для транспортування кераміки і процесу розподілу. Цей алгоритм досяг найкращих результатів, змусивши транспортні засоби поводитися оптимально в процесі транспортування і розподілу, який проводився у відділі логістики компанії з виробництва кераміки в Туреччині [2].

Міранда та ін. запропонували бі-об'єктивне завдання про подорож комівояжера по острову, де набір сільських островів повинен бути обслуговуваний за допомогою однієї баржі, що йде по одному шляху. Мінімізації підлягають дві об'єктивні функції: морські та наземні транспортні витрати. Міранда та ін. запропонували модель змішаного цілочислового програмування, що застосовується для набору реальних прикладів методом зваженої суми [3].

О'Ніл і Хоффман використовували метод завдання про мандрівного продавця для пошуку оптимальних шляхів в процесі отримання матеріалів з джерела, а потім їх транспортування і доставки до джерел продажу і споживання. Графічний метод був використаний для пошуку оптимальних шляхів в процесі транспортування автомобіля. Отримані результати показали, що даний метод дозволяє знайти оптимальний план транспортування, який автомобіль може використовувати в процесі отримання і доставки матеріалів [4].

Павітраа та Ганесанб запропонували простий підхід для вирішення багатоцільовий завдання про мандрівного комівояжера, параметри рішення якої виражаються у вигляді трикутного нечіткого числа. Павітраа і Ганесанб застосували арифметичні операції та ранжування для параметричної форми трикутного нечіткого числа [5].

Ремер і Малікопулос запропонували метод оптимізації маршруту доставки вантажівки на останній милі з використанням координації з безпілотними літальними апаратами (БПЛА). Спочатку формулюється маршрут для визначення маршруту вантажівки. Потім формулюється задача планування, щоб знайти шляхи для БПЛА. Для вирішення цих завдань використовується генетичний алгоритм, і в роботі представлені результати моделювання [6].

Хан і ін. використовували теорію роботи перемикача і послідовності перемикачів на послідовності шляхів TSP. Хан і ін. змінили алгоритм штучної бджолиної колонії (ШБК) для вирішення багатоцільового TSP. Придатність рішення визначається за допомогою правила, що залежить від якості переваги завдання багатоцільової оптимізації [7].

Чехроуху та Хоуфі поставили собі за мету дати всебічну оцінку поточних досліджень по багатоцільовій задачі про мандрівного комівояжера(MTSP). Чехроуху та Хоуфі зосередилися на новому внеску MTSP як в класичні транспортні засоби / роботи, так і в безпілотні літальні апарати. Вони зосередилися на методах, що застосовуються для вирішення задачі, а також на областях її застосування. Вони розглянули варіанти задачі і запропонували таксономію і категоризацію поточних досліджень [8].

Слід зауважити, що більшість пропонованих рішень зважають на процес тільки щодо одного варіанту – постачання продукції або доставки ресурсів. Проте серед задач, що потребують вирішення існують задачі, коли ці дві транспортні логістичні задачі зливаються у єдину, тобто використання ресурсів транспорту, працівників є спільним та одночасним. Тобто необхідно, щоб був розроблений ефективний план процесів транспортування та розподілу на

підприємствах в нечіткому середовищі, де багатоцільова задача комівояжера була використана для визначення оптимальних шляхів для двох етапів, перший – збір ресурсів з джерел їх транспортування на підприємство, а другий – транспортування і розподіл кінцевої продукції по місцях споживання при наявності декількох цілей для особи, яка приймає рішення.

Продовжуючи наближення моделі до реальних задач підприємств слід зазначити, що крім традиційної оптимізації маршруту руху задачі комівояжера виникають задачі більш широкі, наприклад:

- урахування характеристик ресурсу, що доставляється на підприємство, та врахування цього в кінцевій меті – покращення діяльності підприємства та зменшення витрат;
- урахування часу перебування комівояжера в дорозі як під час транспортування ресурсів, так і перебування в містах завантаження/розвантаження ресурсів або продукції;
- урахування витрат на паливо;
- використовувати в більшій мірі використання пріоритетних пунктів постачання продукції та використання ресурсів.

Використання нечітких змінних дозволяє визначити цілі таким чином, як вони висловлюються експертами – практиками, причому з урахуванням пріоритетності різних цілей, їх важливості на кожному етапі отримання результату.

Задача, таким чином, представляється як розробка ефективного плану процесів транспортування та розподілу на підприємствах в нечіткому середовищі, де багатоцільова проблема комівояжера використовувалася для визначення найкращих шляхів для двох етапів (збирання та розподілу ресурсів) шляхом застосування двох важливих наукових методів: відомої проблеми комівояжера та методу програмування цілей, що має допомогти досягненню найкращих результатів у кількох цілях для особи, яка приймає рішення.

Перелік джерел посилання

1. Changdar C., Mahapatra G.S., R. Kumar Pal An efficient genetic algorithm for multi-objective solid travelling salesman problem under fuzziness. *Swarm and Evolutionary Computation*, 2014. vol. 15, April, P. 27-37.
2. Yalcın G. D., N. Erginel Fuzzy multi-objective programming algorithm for vehicle routing problems with backhauls, *Expert Systems with Applications: An International Journal*. 2015. vol. 42, №. 13. August. P. 5632–5644.
3. Miranda P. A., Blazquez C. A., Obreque C., Maturana-Ross J. and Gutierrez-Jarpa G. The bi-objective insular traveling salesman problem with maritime and ground transportation costs *European Journal of Operational Research*. 2018. vol. 271, № 3, December P. 1014-1036.
4. O’Neil R.J., Hoffman K. Exact Methods for Solving Single-Vehicle Pickup and Delivery Problems in Real Time: a Dissertation Submitted to the Graduate Faculty of George Mason University, The Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy Systems Engineering and Operations Research, 2018.
5. Pavithraa M., Ganesanb K. A Simple Approach for the Solution of Fuzzy Multi Objective Travelling Salesman Problem *Journal of Physics: Conference Series*, vol. 1377, National Conference on Progress in Mathematics towards Industrial Applications, 27-28 September 2019 Chennai, India, 2019. P. 216-218
6. Remer B., Malikopoulos A.A. The Multi-objective Dynamic Traveling Salesman Problem: Last Mile Delivery with Unmanned Aerial Vehicles Assistance *American Control Conference (ACC)* Philadelphia, PA, USA, July 10-12 2019. Philadelphia. P. 20-24
7. Khan I., Kumar M. M., Basuli K. Multi-objective traveling salesman problem: an ABC approach *Applied Intelligence (APIN)* 2020. vol. 50, P. 3942–3960.
8. Cheikhrouhou O., Khoufi I. A comprehensive survey on the Multiple Traveling Salesman Problem: Applications, approaches and taxonomy *Computer Science Review*. 2021. vol. 40, May. P. 121-132.

Полозова Т.В.,

д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Бессараб Д.І.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні умови розвитку економіки України зумовлюють необхідність розробки та впровадження відповідних механізмів управління запасами, що відповідають вимогам конкурентного ринку та забезпечують ефективне функціонування підприємств. Саме на вирішення цього завдання спрямоване використання логістичних підходів в управлінні підприємствами, що забезпечують ритмічність роботи підприємства, синхронізацію роботи всіх його підрозділів, вчасне реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Логістична інфраструктура підприємства є важливою складовою загальної системи управління підприємством, від ефективності функціонування якої залежить реалізація стратегічних цілей та підприємства. Основною метою функціонування більшості комерційних підприємств – є отримання прибутку, основним критерієм ефективності – максимум результату при мінімумі витрат. Саме ефективне управління логістичною інфраструктурою підприємства спрямоване на виконання цього завдання.

Теоретичні та практичні аспекти складської логістики та формування логістичної інфраструктури загалом досліджувалися у роботах багатьох науковців, таких як Ю. Т. Боровик, Х. О. Василенко [1], Т. М. Смокова [2], А. А. Носар [3], Н. Смирнова [4], О. Б. Гірна, М. О. Колос [5] та інших.

Питання моделювання виробничо-логістичних систем розглядалися у роботах таких авторів, як О. І. Кічка [6], В. І. Дубницький, Н. Ю. Науменко, Ю. О. Білоброва [7], Н. І. Нікогосян, В. В. Титок, О. О. Цяцько [8] та інших.

Проблематика аналізу та удосконалення логістичних процесів висвітлювалася у роботах М. О. Науменко [9], Т. А. Репіч, Н. Г. Подрез [10] та інших. Не зважаючи на таке широке висвітлення даної проблематики у науковій літературі, спостерігається відсутність єдиного підходу до формування логістичної системи на підприємстві. Це зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку в межах предметної області дослідження.

Метою статті є висвітлення теоретичних аспектів складської логістики на підприємстві.

Основною метою логістичних процесів на підприємстві є переміщення матеріального потоку, в результаті чого вирішуються такі завдання:

- складування та зберігання продукції за допомогою складів і будівель;
- переміщення продукції шляхом використання транспортних засобів та вантажно-розвантажувального обладнання;
- захист продукції за допомогою системи пакування, що також дозволяє модернізувати транспортні засоби, передачу інформації тощо;
- передача та перетворення інформації про логістичний процес.

Однією з основних підсистем логістичного ланцюга є склади. Під час формування логістичної системи на підприємстві необхідно визначати техніко-економічні та організаційні вимоги до складів, мету, завдання і основні критерії ефективності складської системи.

Безпосередньо організація складування на підприємстві (вибір місця розташування складів, способу зберігання матеріалів тощо) впливає на витрати обігу, розмір і рух матеріальних запасів на різних етапах логістичного процесу.

Правильний вибір системи зберігання дозволяє максимально використовувати складські потужності, щоб зробити роботу складу рентабельною. Це є основним завданням для підприємства під час вибору місця розташування, будівництва та експлуатації складу.

Найголовніший критерій формування складської системи – це її економічність.

Планування і реалізація складської системи є лише частиною загальної концепції складу та мають розглядатися з точки зору стратегічної мети діяльності підприємства. При цьому основним критерієм загальної концепції складу має бути рентабельність.

Ефективна система складування забезпечує найкраще розміщення та розумне управління товарами на складі. Під час формування системи складування необхідно враховувати зовнішні і внутрішні напрями потоків об'єкта і пов'язаних з ним фактори (параметри складу, технічні засоби, характеристики вантажу тощо).

Розробка системи складування ґрунтується на виборі відповідної системи з усіх технічно можливих систем та використанні кількісних та якісних методів оцінки для вирішення проблеми. Процес відбору та оптимізації передбачає виявлення та систематизацію відповідних факторів серед кількох основних підсистем. Складська система включає такі підсистеми: складська вантажна одиниця; вид складування; необхідне обладнання для обслуговування складу; повна система комплектації; управління вантажоперевезеннями; обробка даних; технічні особливості будівель і споруд.

На практиці підприємства використовують дві основні форми складування:

- придбання складів у власність;
- використання складів загального користування.

Основний показник, який має значення під час вибору між цими двома альтернативами є обсяг складського товарообігу.

Перший варіант доцільно використовувати при великому обсязі продукції на складі і високої оборотності. На власному складі підтримуються кращі умови зберігання, заходи щодо контролю якості продукції, більш якісні послуги та вища гнучкість логістичних процесів.

Другий варіант доцільно використовувати при низькому обсязі товарообігу, а також при зберіганні товарів сезонного характеру. До переваг оренди складів загального користування можна віднести:

- відсутність додаткових інвестицій в на створення, утримання та функціонування складського господарства;
- зниження рівня комерційних і фінансових ризиків;
- підвищення гнучкості використання складських приміщень;
- зниження відповідальності в процесі управління запасами.

На вибір місця розташування складів і їх кількість мають вплив такі фактори: попит на ринку збуту, розмір сегменту збуту й концентрація в ньому споживачів, потужність матеріальних потоків, географічне розташування споживачів і постачальників тощо. Середні та малі підприємства, як правило, обмежують збут своєї продукції одним або декількома прилеглими регіонами і мають один склад. Збільшення числа складів буде супроводжуватися збільшенням загальних витрат на функціонування складської мережі. Залежність загальних витрат від збільшення кількості складів у логістичній системі представлено на рис. 1.

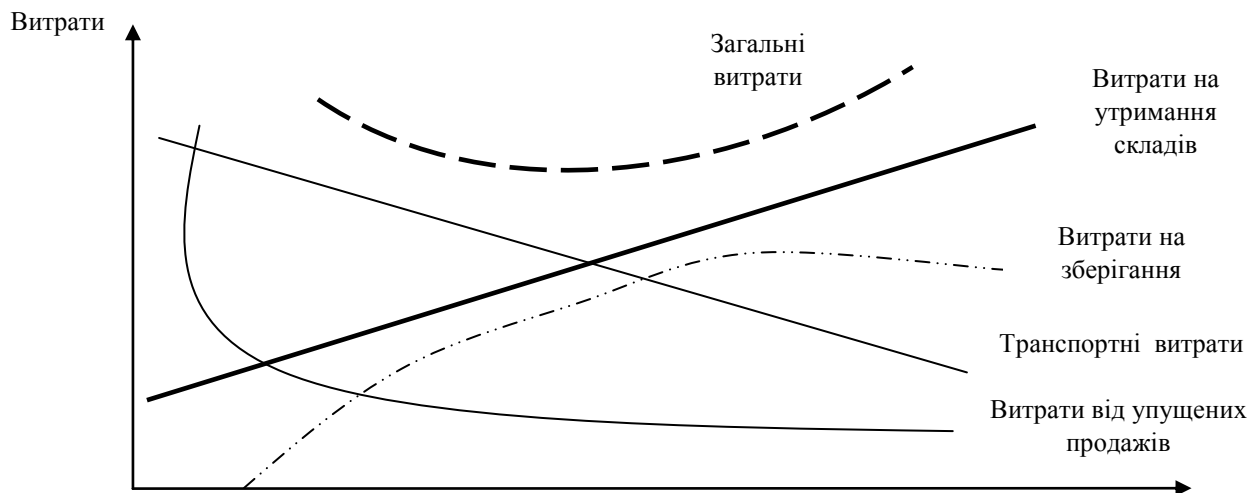


Рисунок 1 – Залежність загальних витрат від кількості складів у складській мережі від кількості складів

Джерело: розроблено авторами на основі [1-5]

При збільшенні числа складів у системі зменшуються транспортні витрати на доставку зі складу кінцевому споживачеві й витрати від упущених продажів; одночасно відбувається збільшення видатків на утримання складів і зберігання запасів у зв'язку з ростом відсотка на капітал, вкладений у запаси.

Максимальне наближення складів до споживачів дає можливість більш чітко й точно реагувати на зміну їх вимог, що дозволяє скоротити витрати від упущених продажів.

Під час прийняття рішення про кількість складів на підприємстві, необхідно керуватися принципом мінімізації загальних сумарних витрат обігу.

Підприємства при формуванні і розміщенні складської мережі можуть використовувати два варіанти системи складів:

- централізована (містить один великий центральний склад, де накопичується основний обсяг матеріальних запасів, і склади-філії, що розташовуються в регіонах збуту);

- децентралізована (передбачає, що основний обсяг матеріальних запасів концентрується в мережі складів, розташованих у різних регіонах у безпосередній близькості від споживача).

Децентралізована схема розміщення складів найбільш доцільна в системі розподілу, де основним клієнтом виступає роздрібна мережа, що здійснює замовлення дрібними партіями, але з більшою періодичністю.

Формування ефективної системи складування передбачає реалізацію таких етапів [1, 3, 7, 10]:

- визначається місце розташування та функції складу в логістичному ланцюжку;

- визначається загальний напрям технічного оснащення складської системи (механізація, автоматизація);

- уточнюється мета і завдання формування складської системи;

- визначаються елементи кожної складської підсистеми;

- формуються комбінації визначених елементів усіх підсистем;

- здійснюється попередній відбір з усіх технічно можливих альтернативних варіантів;
- здійснюється техніко-економічний аналіз кожного варіанту зі всіх альтернатив;
- здійснюється остаточний вибір оптимального варіанту.

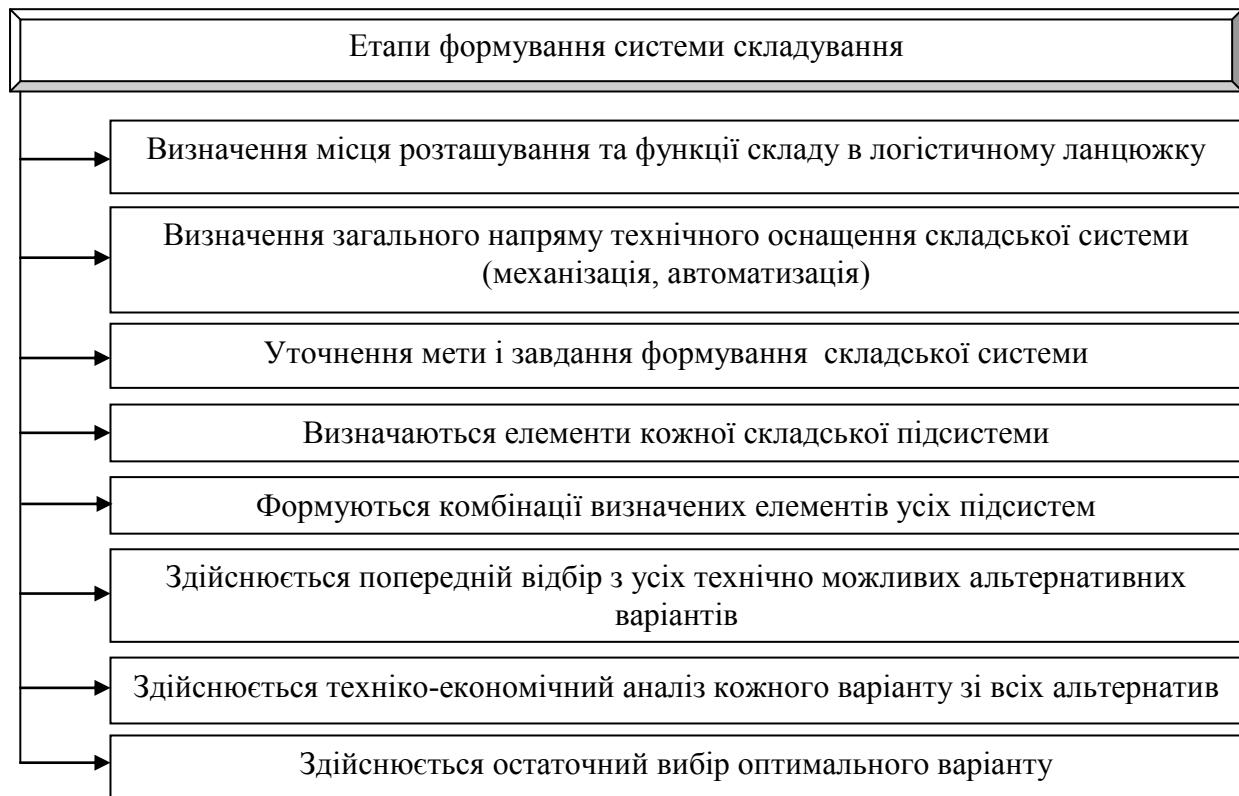


Рисунок 2 – Етапи формування системи складування

Джерело: розроблено авторами на основі [1, 3, 7, 10]

За допомогою правильно побудованої логістичної моделі конкретної збутової мережі можна визначити оптимальну кількість складів, за якої величина транспортних витрат буде найменшою. Таким чином, застосування науково-обґрунтованих методів і моделей для побудови логістичної інфраструктури дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Перспективами подальших досліджень може бути розробка методичного інструментарію оптимізації розміщення складських приміщень (складської мережі) на підприємстві.

Перелік джерел посилання

1. Боровик Ю. Т., Василенко Х. О. Транспортна логістика та сучасні складські технології. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 66. С. 69-76.
2. Смокова Т. М. Визначення поняття та склад транспортно-логістичної інфраструктури. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2019. № 3. С. 160-167.
3. Носар А. А. Розвиток сфери складської логістики: регіональні особливості, національні тенденції та міжнародний досвід. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 6. С. 336-340.
4. Смирнова Н. Сутність і складові інфраструктури логістичної діяльності в Україні. *Agrarian bulletin of the Black sea littoral*. 2019. Iss. 94. С. 109-117.
5. Гірна О. Б., Колос М. О. Логістичні рішення у складській діяльності холодної логістики. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 46. С. 30-35.
6. Кічка О. І. Імітаційна модель виробничої та транспортно-складської логістики. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2018. № 2. С. 118-121.
7. Дубницький В. І., Науменко Н. Ю., Білоброва Ю. О. Гнучка виробничо-логістична система: модель управління складом з дефіцитом. *Комп'ютерне моделювання: аналіз, управління, оптимізація*. 2018. № 2. С. 9-17.
8. Нікогосян Н. І., Титок В. В., Цяцько О. О. Дослідження інфраструктури та вибір місця будівництва складу: логістичний підхід. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 23. С. 61-66.
9. Науменко М. О. Аналіз напрямів подолання труднощів складського господарства при забезпеченні логістичних процесів. *ScienceRise*. 2019. № 2-3. С. 13-16.
10. Репіч Т. А., Подрез Н. Г. Удосконалення логістичних процесів на складі. *Молодий вчений*. 2020. № 1(1). С. 12-15.

Полозова Т.В.,

д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Бобко Н.В.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

АЛГОРИТМ ПОБУДОВИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ МЕРЕЖІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання, які супроводжуються посиленням рівня конкуренції на ринку, вимагають від підприємств пошуку шляхів зниження транспортних витрат з метою підвищення рентабельності і конкурентоспроможності. Правильний розрахунок логістичних витрат у структурі собівартості продукції є одним з основних джерел економії загальних витрат підприємства. Тому виникає необхідність пошуку нових шляхів економії логістичних витрат, що пов'язане з розвитком і широким впровадженням технологій, основних концепцій і принципів сучасної логістики. Підвищення ефективності транспортного процесу вимагає впровадження нових підходів до організації перевезень. На вирішення цього завдання і спрямована транспортна логістика.

Теоретичні засади побудови транспортної логістичної мережі на підприємстві досліджувалися у роботах багатьох науковців, серед яких Н. Смирнова [1], Ю. Т. Боровик, Х. О. Василенко [2], Т. М. Смокова [3], О. І. Кічка [4], К. Г. Ковцур, Т. Т. Токмиленко, Н. В. Птиця [5], Т. А. Репіч, І. О. Кот [6], І. П. Міщук, О. Т. Марій, В. Г. Гадада [7], О. В. Назаренко [8] та інші. Проте у роботах вказаних авторів не знайшло відображення єдиного підходу до побудови загального алгоритму формування транспортної логістичної мережі. Тому розробка основних теоретичних положень, спрямованих на розв'язання цього завдання, є актуальним.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка алгоритму побудови транспортної логістичної мережі підприємства.

Розв'язання задач планування вантажних перевезень на підприємстві передбачає використання економіко-математичних моделей, основними з яких є моделі транспортної задачі і задачі маршрутизації. Подальша інтенсифікація процесу перевезення можлива за рахунок впровадження принципу фіксованого часу доставки вантажів споживачам, тобто застосування логістичного принципу «точно в строк».

Підприємства на практиці використовують такі основні схеми організації перевізного процесу: «один до одного», «один до багатьох», «багато до багатьох».

Схема організації перевезень «один до одного» є найбільш простою з погляду процесу планування і не передбачає розв'язання транспортної задачі або задачі маршрутизації від підприємства.

У випадку організації перевезення за схемою «один до багатьох» планування діяльності підприємства передбачає вирішення задачі маршрутизації, що містить [2]:

- задачу «ув'язування» рейсів (при цьому перевезення між відправниками вантажу і вантажоодержувачами здійснюються за маятниковим маршрутом);
- задачу комівояжера (при цьому перевезення між відправниками вантажу і вантажоодержувачами здійснюються за розвізним маршрутом);
- вирішення двох перелічених вище типів задач (при цьому використовується комбінований підхід, тобто маятникові і розвізні маршрути).

При організації руху за схемою «багато до багатьох» необхідно розв'язати транспортну задачу, потім задачу маршрутизації.

У результаті аналізу наукових джерел у даній роботі запропоновано алгоритм побудови транспортної логістичної мережі підприємства, представлений на рис. 1.

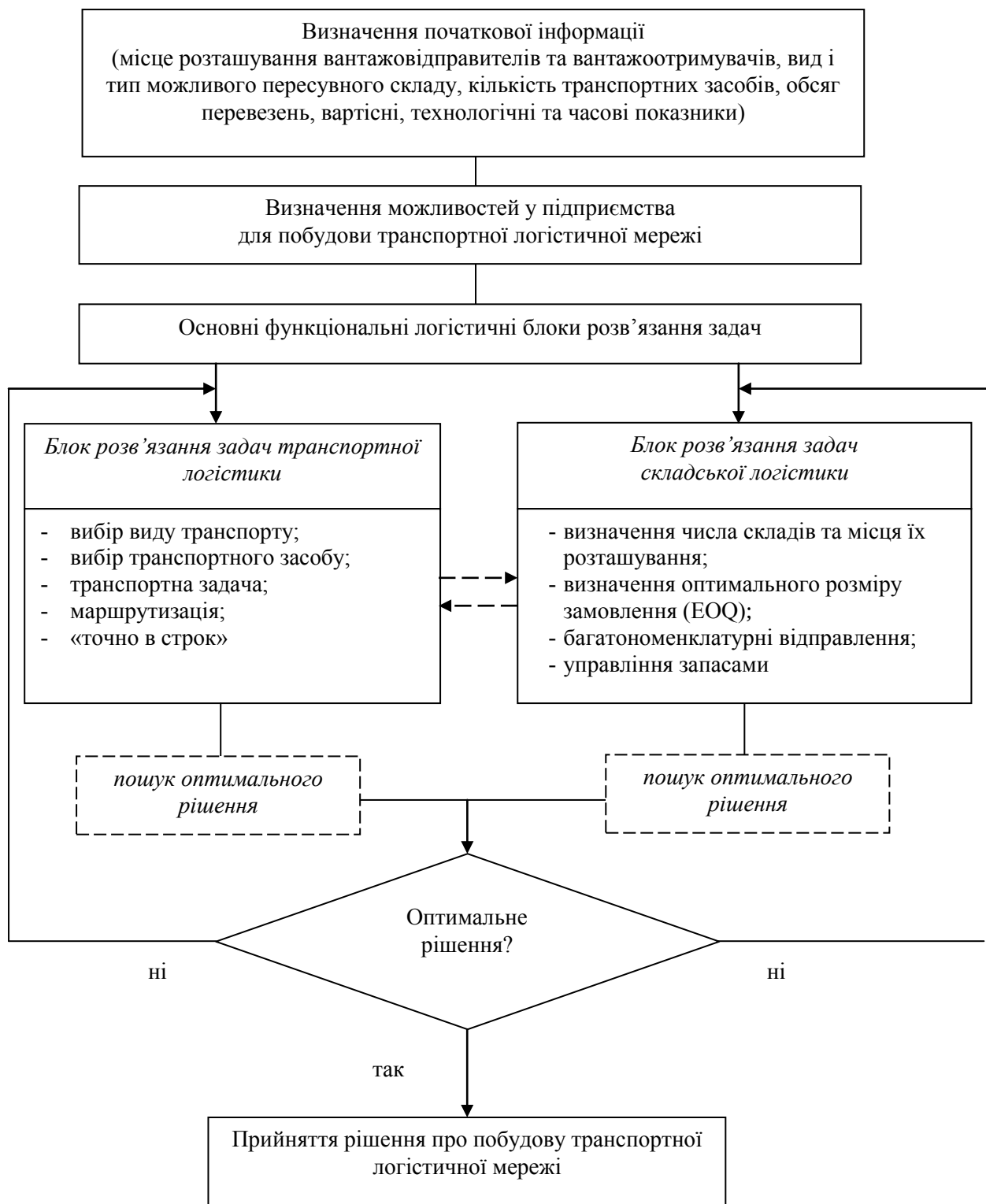


Рисунок 1 – Загальний алгоритм побудови транспортної логістичної мережі підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [2, 3]

Запропонований алгоритм містить найпоширеніші завдання, які пропонується вирішувати в розглянутих функціональних логістичних блоках (транспортному і складському).

Блок розв'язання задач транспортної логістики передбачає:

- вибір виду транспорту для перевезення;
- вибір транспортних засобів та обґрунтування їх кількості;
- розв'язання транспортної задачі (при цьому враховується місце розташування відправників вантажу, вантажоодержувачів, а також наявність складів у певному регіоні);
- розв'язання задачі маршрутизації (це дає можливість реалізувати логістичний принцип «від дверей до дверей»);
- моделювання або оцінка верхньої і нижньої границь часу доставки вантажу відповідно до логістичної концепції «точно в строк».

Часові характеристики доставки вантажу визначаються з використанням статистичних параметрів окремих складових процесу перевезення.

Блок розв'язання задач складської логістики в межах запропонованого алгоритму передбачає:

- визначення числа складів і місце їх розташування, що можуть використовуватися як вантажоутворюючі, вантажопоглинаючі або перевалочні пункти у системі доставки вантажів;
- визначення оптимального розміру замовлення (EOQ) для виявлення необхідної кількості й вантажопідйомності транспортних засобів;
- розв'язання задачі управління багатомножинними запасами, що впливають на оптимальне завантаження транспортних засобів;
- побудову моделі управління запасами, які застосовують у своїй діяльності споживачі.

Варіанти доставки вантажів, що знайдені, перевіряються на відповідність за критеріями «вартість» і «час доставки». Таке порівняння здійснюється на

кожному етапі розв'язання зазначених задач. Варіанти, що не задовольняють висунутим вимогам, відхиляються та не враховуються у подальшому.

Пошук рішення відповідно до запропонованого у даному дослідженні алгоритму здійснюється у вигляді ітераційної процедури з урахуванням взаємозв'язку й взаємовпливу функціональних блоків розв'язання задач транспортної і складської логістики. Отриманий результат на кожному етапі є вихідним для наступного етапу в розглянутому блоці. При цьому він має бути узгоджений з результатами, отриманими в іншому функціональному логістичному блоці. Так, для визначення оптимальної партії замовлення за формулою Уілсона потрібно здійснити розрахунок витрат на транспортування, а це неможливо без розрахунку оптимального маршруту доставки вантажу, що залежить від кількості складів та місця їх розташування.

Взаємозалежність одного функціонального логістичного блоку (транспортного) від іншого (складського) обумовлює необхідність розв'язання задач транспортно-складської логістики ітераційними (покроковим) методом з послідовним перебором найкращих варіантів (при збільшенні кількості складів, зміні місця їх розташування, зміні вантажопідйомності транспортних засобів тощо). Таким чином, на кожному наступному етапі будуть отримані варіанти з мінімальними витратами на транспортування і складування (однокритеріальна задача), один з яких може бути визначений як оптимальний. Знайдене оптимальне рішення є основою для побудови транспортно-складської логістичної мережі в певних умовах. При цьому визначені під час моделювання інші варіанти можуть бути оптимальними при відповідних параметрів та початкової інформації (наприклад, при збільшенні параметра «час» або зменшенні параметра «витрати на складування»). У межах запропонованого алгоритму буде формуватися інформаційна база можливих варіантів доставки.

Таким чином, у роботі узагальнено схеми організації перевізного процесу «один до одного», «один до багатьох», «багато до багатьох». Запропоновано алгоритм побудови транспортної логістичної мережі, практичне використання

якого забезпечить підвищення ефективності прийняття управлінських рішень у сфері транспортної логістики. Перспективою подальших досліджень є розробка математичної моделі планування транспортних перевезень на підприємстві.

Перелік джерел посилання

1. Смирнова Н. Сутність і складові інфраструктури логістичної діяльності в Україні. *Agrarian bulletin of the Black sea littoral*. 2019. Iss. 94. С. 109-117.
2. Боровик Ю. Т., Василенко Х. О. Транспортна логістика та сучасні складські технології. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 66. С. 69-76.
3. Смокова Т. М. Визначення поняття та склад транспортно-логістичної інфраструктури. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2019. № 3. С. 160-167.
4. Кічка О. І. Імітаційна модель виробничої та транспортно-складської логістики. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2018. № 2. С. 118-121.
5. Ковцур К. Г., Токмиленко Т. Т., Птиця Н. В. Рационалізація транспортної складової в логістичному ланцюзі постачань товарів в роздрібну торговельну мережу. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Нові рішення в сучасних технологіях. 2019. № 10. С. 54-62.
6. Репіч Т. А., Кот І. О. Удосконалення функціонування каналів розподілу за рахунок взаємодії маркетингової та логістичної складової. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 61-65.
7. Міщук І. П., Марій О. Т., Гадада В. Г. Інноваційна складова логістичного забезпечення діяльності та розвитку логістичного потенціалу підприємств торгівлі. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 5-9.
8. Назаренко О. В. Аудит логістичного сегменту діяльності підприємства: складові елементи та пріоритетні напрями. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 11. С. 5-9.

Полозова Т.В.,

д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Кравченко М.В.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Для забезпечення стійкого стану підприємства на ринку його економічний розвиток потребує відповідної інвестиційної підтримки. Це вимагає створення ефективної системи управління інвестиційною діяльністю на основі використання науково-обґрунтованих форм і методів, які будуть адаптовані до загальних цілей підприємства та зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємств.

Інвестиційна стратегія є ефективним інструментом управління інвестиційною діяльністю в умовах впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, ринкового регулювання та контролю держави, кон'юнктури інвестиційного ринку та пов'язаних з ними невизначеностей.

Теоретико-методичні аспекти формування інвестиційної стратегії підприємства досліджувалися багатьма науковцями, серед яких: О. Данкеєва [1], Є. Діденко, О. Гапіч [2], М. Забедюк [3], О. Горяча, Ю. Федоренко [4], Л. Добриніна [5], О. Злотенко [6], Г. Гайдай [7], Т. Сігаєва [8] І. Сидоров [9] та інших. Питання моделювання вибору інвестиційної стратегії розглядалися у роботах таких авторів, як Ж. Черноусова [10], О. Сорочак, С. Квас [11] та інших. Проте неоднозначність підходів різних авторів обумовлюють необхідність подальшого наукового пошуку в межах даної проблематики.

Метою дослідження є аналітичний огляд теоретичних аспектів формування інвестиційної стратегії підприємства.

Інвестиційна стратегія інтерпретується у науковій літературі як довгострокова мета інвестиційної діяльності підприємства, обумовлена загальною метою його розвитку та інвестиційним мисленням, а також вибором найбільш ефективного способу досягнення цих цілей [1-3].

Під інвестиційною стратегією розуміється комплекс довгострокових цілей та вибір найефективніших шляхів їх досягнення. Отже, інвестиційний процес починається із визначення інвестиційної стратегії підприємства, вибір якої залежить від:

- стадії життєвого циклу підприємства;
- стратегії розвитку в цілому;
- стану зовнішнього та внутрішнього ринків інвестиційних ресурсів;
- інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта вкладення коштів.

Інвестиційну стратегію підприємства можна інтерпретувати як систему с формалізованими критеріями, яка в межах якої здійснюється оцінка та реалізуються інвестиційні можливості підприємства, формуються перспективні інвестиційні пропозиції та забезпечується їх реалізація. Таким чином, інвестиційна стратегія є системним комплексним поняттям, яке визначає напрям розвитку інвестиційної діяльності підприємства.

Процес формування інвестиційної стратегії має містити формулювання мети і завдань, обґрунтування пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності, розробку оптимальної структури та розподілу всіх видів ресурсів, інвестиційну політику щодо визначення основних аспектів інвестиційної діяльності, підтримання зв'язку із зовнішнім бізнес-середовищем.

Інвестиційна стратегія є однією з основних підсистем загальної системи стратегічного управління підприємства.

Основними елементами інвестиційної стратегії є місія, загальні стратегічні напрями розвитку, функціональні стратегічні підсистеми за

окремими видами діяльності, методи формування та розподілу ресурсів. При цьому інвестиційна стратегія знаходиться у постійному взаємозв'язку і взаємодії як із загальною системою стратегічного управління, так і з підсистемами що входять до її складу. Встановлення характеру такого взаємозв'язку між інвестиційною стратегією та іншими підсистемами та елементами забезпечує процес розвитку підприємства.

Необхідність формування інвестиційної стратегії підприємства також обумовлена таким фактором, як вплив зміни зовнішнього інвестиційного середовища. Високі темпи зміни макроекономічних показників, що впливають на інвестиційну діяльність підприємства, швидкість технологічного розвитку, коливаннями кон'юнктури ринку, національної інвестиційної політики та форм державного регулювання інвестиційної діяльності не можуть забезпечити ефективне управління інвестиційною діяльністю, якщо не розробляти нових механізмів і підходів, що будуть адаптовані до таких умов.

Під впливом безлічі факторів інвестиційні рішення кожного структурного підрозділу підприємства можуть мати різний характер, що призведе до суперечностей та зниження загальної ефективності інвестиційної діяльності.

Слід зазначити, що під час формування інвестиційної стратегії треба враховувати той стратегічний інвестиційний рівень, якого досягло підприємство. У цьому процесі ідентифікації слід чітко розуміти параметри стимулятори та дестимулятори інвестиційного процесу на підприємстві:

- базові знання про стратегічне управління власників бізнесу та інвестиційних менеджерів;
- розуміння інвестиційним менеджером стану та майбутньої динаміки найважливіших факторів зовнішнього інвестиційного середовища;
- можливості формування інвестиційних ресурсів;
- відповідність рівня інвестиційної діяльності підприємства поточним і перспективним планам розвитку;
- ефективне використання інвестиційного потенціалу підприємства;

- підприємство має забезпечити формування загальної концепції (місія, загальна стратегія, система показників і стандартів стратегічного розвитку за кожним структурним підрозділом підприємства);
- ефективний взаємозв'язок і взаємодія підсистем планування, аналізу та моніторингу мають бути спрямовані на вирішення стратегічних завдань;
- організаційна структура управління корпоративною інвестиційною діяльністю має відповідати перспективам і завданням розвитку.

Під час формування інвестиційної стратегії підприємства має бути вирішено ряд завдань, які представлено на рис. 1.



Рисунок 1 – Завдання, що вирішуються під час формування інвестиційної стратегії

Джерело: сформовано авторами

Процес формування інвестиційної стратегії підприємства містить етапи, наведені на рис. 2.

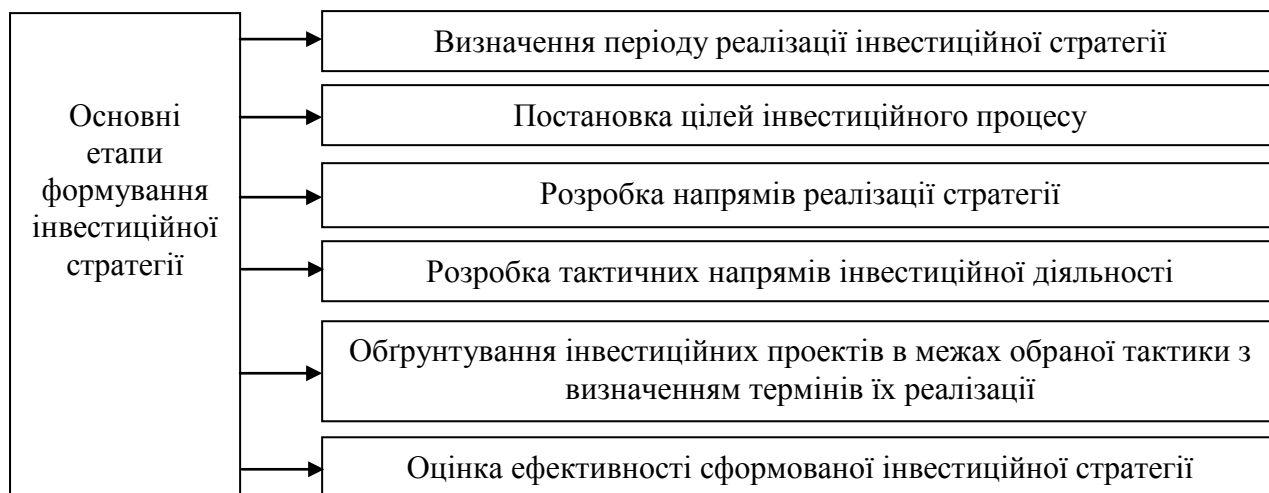


Рисунок 2 – Етапи формування інвестиційної стратегії підприємства

Джерело: сформовано авторами

Таким чином, інвестиційну стратегію можна розглядати як загальний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритетність напрямів і форм інвестування, особливості та характер формування інвестиційних ресурсів, а також певну послідовність етапів довгострокового інвестування.

Формування інвестиційної стратегії підприємства необхідне для реалізації ефективної інвестиційної політики та визначення механізмів оптимального використання капіталу з метою отримання від нього стабільної віддачі.

Перспективами подальших досліджень може бути теоретичне обґрунтування та встановлення особливостей елементного складу інвестиційної стратегії підприємства на основі системного підходу.

Перелік джерел посилання

1. Данкеєва О. М. Окремі концептуальні аспекти щодо формування інвестиційної стратегії підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 29. С. 46-50.

2. Діденко Є. О., Гапіч О. В. Управління інвестиційною стратегією підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_12_35.

3. Zabedyuk M. Investment strategy of the enterprise: stages of formation and types. *Економічний форум*. 2018. № 2. С. 214-219.

4. Горяча О. Л., Федоренко Ю. І. Етапи розробки інвестиційної стратегії підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2020. № 2. С. 28-35.

5. Добриніна Л. В. Підприємство як учасник фінансового ринку, його інвестиційні стратегії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23(1). С. 80-83.

6. Злотенко О. Б. Визначення стратегічних орієнтирів інвестиційної діяльності промислового підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 2. С. 59-63.

7. Гайдай Г. Г. Інвестиційний портфель як важлива складова інвестиційної стратегії. *Вісник Національного транспортного університету*. 2019. № 2. С. 48-55.

8. Сігаєва Т. Є. Вдосконалення напрямків формування інвестиційної стратегії інноваційного підприємства. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2019. № 4. С. 221-226.

9. Сидоров І. П. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 3. С. 72-76.

10. Chernousova Zh. T. Modeling an effective strategy of advertising investments of firm in the competitive market. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2018. № 15. С. 512-519.

11. Sorochak O., Kvak S. The Model for Selection of Innovation and Investment Strategy of Machine-Building Enterprises: Practical Aspect. *Marketing and management of innovations*. 2020. № 2. С. 68-84.

Полозова Т.В.,

*д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Прокопенко В.Ю.,

д.е.н., професор, професор кафедри економіки та менеджменту,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Гаджієва Саміра Анар кизи,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ ПРОЕКТУ

У сучасних умовах господарювання в менеджменті, управлінні проектами та інших розділах прикладної теорії управління організаційними системами все більше уваги приділяється командній діяльності персоналу організації. Під командою розуміється колектив (об'єднання людей, що здійснюють спільну діяльність і володіють спільними інтересами), здатний досягати мети автономно та узгоджено, при мінімальному керуючому впливі. Від складу команди, професійної підготовки та кваліфікації її членів залежить ефективність реалізації проекту. Це обумовлює актуальність теми даного дослідження.

Теоретико-методичні аспекти управління проектами та ефективності їх реалізації, а також особливості формування та управління проектними командами розглядалися у роботах багатьох науковців, серед яких О. О. Охріменко, Н. Є. Скоробогатова, І. М. Манаєнко, Р. С. Яресько [1], Ю. О. Калііман, О. С. Ралко [2], В. О. Занора [3], Р. М. Крамаренко, І. А. Ачкасов [4], А. С. Мальцев, С. О. Крамський [5], О. В. Чорна, Л. А. Люшенко, Н. А. Рибачок [6], Г. І. Євтушенко, С. М. Філоненко [7],

Н. В. Васильцова, О. Є. Неумивакіна, І. Ю. Панфьорова [8], О. Чернега, О. Осичка [9], І. В. Когут, Г. Й. Лучко [10] та інші. Однак особливості умов господарювання та вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища постійно вимагають трансформації та адаптації існуючих підходів до сучасних реалій, що обумовлює необхідність подальших наукових досліджень.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до формування команди проекту.

Формування команди проекту – це процес цілеспрямованої налагодженої взаємодії людей у групі (командою), що дозволяє ефективно реалізовувати їхній професійний, інтелектуальний і творчий потенціал відповідно до стратегічної мети проекту. Отже, команда визначається як група людей, взаємодоповнюючих і взаємозамінних один одного в ході досягнення поставлених цілей.

У науковій літературі виділяють види команд, класифікованих за змістом їх роботи, що формуються в практичній діяльності підприємств під час реалізації проектів (рис. 1):

а) команди, що створюють щось нове для організації або роблять роботу, раніше виконувану. Команди проекту (проектні команди) повністю підпадають у цю групу. Вони носять тимчасовий характер, що визначається сутністю проекту як тимчасовою специфічною організаційною формою досягнення цілей і вирішення унікальних завдань;

б) команди, що мають справу із проблемами, цілями й завданнями підприємства через аналіз, контроль і рекомендації. Команди по аудиту, контролінгу, групи оцінки якості тощо;

в) команди, що не є спеціальними, а становлять постійну частину організаційного розвитку та здійснюють процес виробництва й виконання повторюваних робіт. Виробничі команди (групи), команди продажів і обслуговуючі команди (бригади, групи);

г) команди виконавчої управлінської природи, що звичайно формуються на вищих рівнях управління підприємством і мають форму виконавчих комітетів, управлінських команд або топ-менеджменту підприємства.

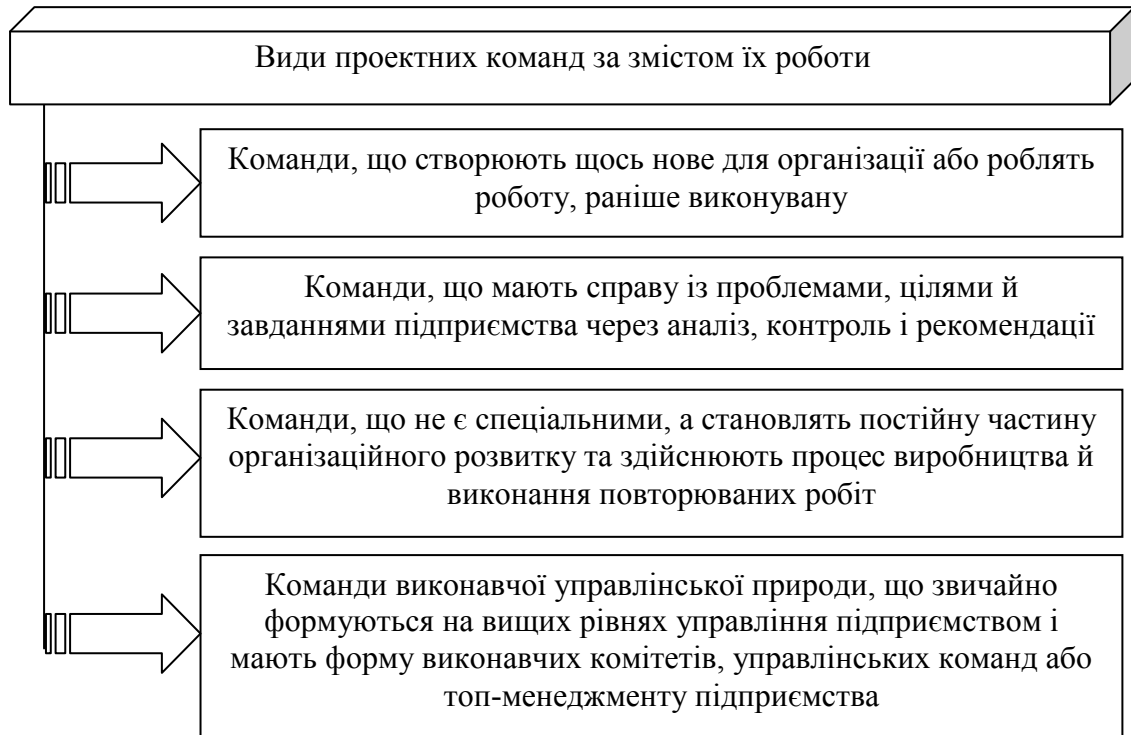


Рисунок 1 – Класифікація команд за змістом їх роботи

Джерело: розроблено авторами

Кількість членів команди визначається обсягом робіт, передбачених проектом. Як правило, лідери (менеджери) функціонально та предметно орієнтованих груп фахівців і становлять команду управління проектом. Лідери груп – це керівники, координатори зусиль усіх членів групи, члени групи – безпосередні виконавці, які мають можливість сконцентруватися на конкретній роботі. При необхідності деякі ролі членів команди можуть сполучатися.

Для ефективної роботи команди потрібне дотримання наступних умов:

- ясне й чітке розуміння кожним членом команди своєї ролі, дозволяє кожному виконувати свої завдання, не перетинаючись із роботою інших;
- специфікація проекту та графік робіт погоджені з усіма членами команди;

– члени команди добре взаємодіють один з одним і проявляють взаємоповагу до професійних якостей один одного;

– усі члени команди мають чітке уявлення про модель процесу, використовуваного в ході виконання проекту;

– кожен член команди повинен ґрунтовно знати всі аспекти плану проекту.

До загальних моментів, які необхідно враховувати при визначенні розміру команди, слід віднести такі:

– чим більше група, тим сильніше невидимий тиск, який приводить до конформістської форми поведінки членів команди;

– структура моделі впливає на поведінку її членів – чим потужніше структура, тим нижче її толерантність стосовно співробітників, які дотримуються особливих поглядів, тим гостріше неприйняття яких-небудь відхилень від норми;

– численний склад може позбавити будь-яку людину усвідомлюваної ролі та применшувати особистість.

За кількісним складом команди проекту можна класифікувати:
а) маленькі команди (менше 4 осіб); б) середні команди (від 5 до 9 осіб);
в) великі команди (понад 10 осіб).

У повноцінній моделі проекту впровадження ERP-систем присутні фахівці з різними функціональними обов'язками. Характерні ролі членів команди проекту наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Ролі та функціональні обов'язки членів команди проекту

Роль	Характеристика
1	2
Директор (куратор)	Безпосередньо не управляє проектними роботами, а має забезпечити успіх проекту за допомогою прийняття стратегічних рішень, а також взаємодію з топ-менеджментом підприємства-замовника або партнера
Керівник (менеджер)	Головний відповідальний за успішне завершення проекту. Рівень відповідальності повинен супроводжуватися відповідними повноваженнями й можливістю самостійно ухвалювати рішення в межах довіреного проекту впровадження

Продовження таблиці 1

1	2
Координатор	Призначається у випадку, якщо керівник проекту не є співробітником з боку замовника. У функції координатора входять комунікації та управління ресурсами, не підзвітними керівникові проекту, а також представлення інтересів замовника під час обговорення проектних питань
Архітектор бізнес-рішень	У великих і складних проектах є головним відповідальним за прийняття рішень по управлінню бізнесом. Повинен добре уявляти собі кінцеві цілі й результати проекту впровадження, «бачити» проект у цілому
Бізнес-аналітик (консультант)	Основне завдання – обстеження підприємства, проектування та оптимізація бізнес-процесів за допомогою впроваджуваної системи
Системний (функціональний) аналітик (консультант)	Відповідає за проектування технічних завдань у межах обраної ERP-системи. Основне завдання – краще втілення в програмному дизайні рішень по автоматизації бізнесу. На практиці, ролі бізнес-аналітиків і функціональних аналітиків часто сполучаються, що цілком доцільно для невеликих проектів
Керівник розробки	Відповідає за координацію і якість робіт групи програмістів. Це досвідчений професійний програміст із навичками керівника та зі здатностями до управління ресурсами
Програміст (розробник)	Безпосередньо програмно реалізує основну ідею проекту
Системний адміністратор	Відповідає на етапі впровадження за технічне розгортання рішення на серверній архітектурі й питання працездатності клієнтської частини на комп'ютерах користувачів. Доцільно цю роль спочатку доручати фахівцеві замовника, тому що вона плавно перетікає від проекту впровадження на етап промислової експлуатації ERP-системи
Тестувальник	У функції входить підготовка плану тестування, перевірка відповідності розробки програмного дизайну, а також перевірка розробки на наявність помилок і виняткові ситуації згідно із планом тестування. Первинне тестування коду також має проводитися і розробником-програмістом
Інструктор (викладач)	В основному проводить навчання користувачів майбутнього рішення нової функціональності
Інструктор (технічний)	Здійснює підготовку довідкової системи для користувачів
Адміністратор	Це секретар проекту. У типовому невеликому проекті рутинні функції цієї ролі бере на себе керівник
Експерт	Це досвідчені керівники і просто ключові співробітники замовника, що знають добре бізнес підприємства, у якому вони працюють. Ними особливо на стадії концептуального дизайну проводиться формальна або неформальна експертна оцінка
Ключовий користувач	Досвідчений фахівець замовника, який є агентом поширення майбутнього рішення серед інших користувачів. Невдалий вибір ключових користувачів або недбале поводження до їхніх персон цілком здатні провалити будь-який успішний проект на його останній стадії введення в промислову експлуатацію

Джерело: розроблено авторами на основі [3, 4, 7, 10]

Слід зазначити, що одна роль може виконуватися декількома фахівцями. Існують деякі рекомендації з можливих і небажаних комбінацій у сполученні ролей однією людиною.

Результати проведених досліджень дозволили виділити ключові характеристики команди проекту:

- команда існує для досягнення спільних цілей;
- члени команди взаємозалежні в межах загальної мети;
- команди обмежені та стійкі в часі;
- члени команди мають повноваження управляти своєю роботою й внутрішніми процесами;
- команди функціонують у контексті більш загальної системи.

До принципів організації командної форми робіт можна віднести:

- колективне виконання роботи;
- колективна відповідальність;
- єдина форма стимулювання;
- адекватне стимулювання за результат;
- автономне самоврядування;
- підвищена виконавська дисципліна;
- добровільність входження в команду.

У цілому формування моделі проектної команди починається на ранніх стадіях проекту з моменту його ініціювання й може активно тривати до його завершення. Це пов'язане з тим, що на різних стадіях потреба в різних фахівцях неоднакова. У виді тимчасового характеру ефективніше формувати кістяк команди, ґрунтуючись на ресурсах партнера, тому що в короткий термін підібрати професійну та згуртовану команду досить важко.

Таким чином, у роботі наведено класифікацію проектних команд за змістом їх роботи та за чисельністю. Наведено умови ефективної роботи команди, ключові характеристики та принципи організації командної роботи. Перспективою подальших досліджень є розробка теоретико-методичних засад формування команди проекту.

Перелік джерел посилання

1. Управління інноваційними проектами в умовах міжнародної інтеграції: монографія / О. О. Охріменко, Н. Є. Скоробогатова, І. М. Манаєнко, Р. С. Яресько; НТУ України «Київ. політехн. ін-т ім. І. Сікорського». Київ: КПІ ім. І. Сікорського, 2018. 260 с.
2. Калііман Ю. О., Ралко О. С. Наукові підходи до формування та управління проектною командою. *Молодий вчений*. 2018. № 5(2). С. 704-708.
3. Занора В. О. Управління кадрами: теоретичні аспекти формування проектної команди. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2018. Вип. 30(1). С. 87-90.
4. Крамаренко Р. М., Ачкасов І. А. Роль лідера у формуванні проектної команди. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 2. С. 163-170.
5. Мальцев А. С., Крамський С. О. Управління проектною командою та математичні моделі колективної поведінки малих груп. *Управління розвитком складних систем*. 2018. Вип. 36. С. 27-34.
6. Чорна О. В., Люшенко Л. А., Рибачок Н. А. Модифікований метод автоматизації прийняття управлінських рішень для створення команди управління проектами. *Управляющие системы и машины*. 2019. № 2. С. 32-39.
7. Євтушенко Г. І., Філоненко С. М. Сутність команди проекту та особливості її управління. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 2. С. 67-80.
8. Васильцова Н. В., Неумивакіна О. Є., Панфьорова І. Ю. Метод оцінювання досвіду команди виконавців ІТ-проекту створення інформаційної системи. *Автоматизированные системы управления и приборы автоматики*. 2018. Вып. 175. С. 41-48.
9. Чернега О., Осичка О. Управління проектною командою. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2018. № 2. С. 187-197.
10. Когут І. В., Лучко Г. Й. Стилі лідерства проектного менеджера в управлінні командою проекту. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_10_58.

Соколова Л. В.,

*д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Аль-Фахор Ескндер Суліаман Салти,

аспірант,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЙОГО СТАБІЛЬНОСТІ

У сучасних умовах господарювання в Україні, для яких характерною рисою стає активізація євроінтеграційних процесів, нестабільність мікросередовища, посилення впливу загроз з боку досить мінливого макросередовища, потужна міграція працездатного висококваліфікованого населення, актуалізується ряд питань щодо забезпечення сталого розвитку вітчизняних промислових підприємств, підвищення рівня їх конкурентоспроможності за рахунок забезпечення стабільності їх внутрішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища, які залежать від самого підприємства, чинять вплив на ефективність діяльності покращанням використання власних фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів, впровадженням інтенсивних технологій тощо [1]. Тому є доцільним та актуальним проведення подальших досліджень щодо удосконалення методологічних підходів до визначення та оцінки стабільності внутрішнього середовища підприємства.

Розгляду особливостей визначення понять та характеристик макросередовища, мікросередовища, зовнішнього оточення, бізнес-середовища присвятили свої роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Г. Армстронг, І. М. Бойчик, Л. В. Бондарчук, С. Я. Бугіль, Т. Г. Васильців, В. Вонг,

С. С. Гаркавенко, О. В. Дрей, Р. П. Дудяк, С. Злобин, К. Келлер, Ф. Котлер, С. Лавров, В. В. Липчук, Р. Л. Лупак, Н. Д. Романюк, В. М. Якубів та багато інших [2-10].

Виявлено, що на методичні підходи до оцінки стабільності внутрішнього середовища підприємства існують різні погляди науковців, таких, як: Л. В. Бондарчук, О. В. Дрей [4]; С. Лавров, С. Злобин [8], Н. П. Карачина, Л. Ю. Сорока [11]; П. П. Петришин [12]; В. М. Ходеківський, М. А. Місевич [13] та інші.

За результатами проведеного аналізу фахової літератури за проблемою дослідження було виявлено, що у сучасних наукових публікаціях вчених спостерігається відсутність єдиної думки щодо визначення дефініції поняття «внутрішнє середовище» підприємства. Ще менш досліджуваними є питання методологічного характеру відносно оцінювання стабільності внутрішнього середовища підприємства, яке має достатньо важливе значення для забезпечення високого рівня економічного потенціалу підприємства, досягнення поставлених цілей та ефективної реалізації намічених стратегій розвитку. З метою подальшого удосконалення методологічних підходів до оцінки стабільності внутрішнього середовища підприємства першочерговим завданням стає більш ретельне визначення дефініції самого поняття «внутрішнє середовище» на засадах системного підходу.

Враховуючи ступінь актуальності та розробки даного питання, метою статті є визначення дефініції поняття внутрішнього середовища промислового підприємства та розробка науково-методичного підходу до оцінювання його стабільності в умовах мінливості зовнішнього оточення.

В умовах ринку вітчизняні підприємства промисловості є незалежними суб'єктами господарювання, які на правах юридичної особи відповідно до чинного законодавства країни реалізують свою господарську компетенцію щодо виробництва і реалізації продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення мінливих потреб споживачів та отримання запланованого

прибутку [14]. Основними функціями сучасного промислового підприємства є систематичне здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому українським законодавством [15].

У теперішній час характерними ознаками ринкової діяльності промислових підприємства є такі, як:

- загрозове і нестабільне зовнішнє оточення;
- орієнтація на стрімкі зміни попиту на товарних ринках за умов невизначеності, що потребує гнучкого та постійного реагування на зміни умов збуту;
- застосування принципів ситуаційного управління, що вимагає прийняття стратегічних рішень при наявності маркетингових і логістичних проблем, заздалегідь передбачення певної сукупності можливих варіантів зміни ситуації на конкретному ринку та отримання у своєму «портфелі» набору можливих стратегічних рішень;
- ефективне функціонування системи безперервного збору та обробки маркетингової інформації;
- активний вплив на ринок з метою своєчасного формування попиту на продукцію, що виготовляється та пропонується споживачам;
- запровадження системи стимулювання інноваційної активності персоналу підприємства для отримання найбільш конкурентоспроможних ідей створення на їх основі стартапів;
- орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху, що забезпечуватиме підприємству відносну незалежність від стану ринку у періоди ускладнення кон'юнктури ринку [3, 16].

Безперечно, що з позицій системного підходу підприємство є відкритою соціально-економічною, складною, ієрархічною, самостійною, дискретною системою [3]. Основними її властивостями можна вважати такі: первинність цілого, ієрархічність, вертикальна цілісність і горизонтальна відособленість,

складність структури, взаємозв'язок системи і зовнішнього середовища, ступінь самостійності, відкритість і сумісність, цілеспрямованість і спадковість, надійність і оптимальність, пріоритет якості й інтересів системи більш високого рівня, невизначеність інформаційного забезпечення, емерджентність і мультиплікативність, синергічність, інерційність та організованість, рівень стандартизації, інноваційний характер розвитку, адаптивність, безперервність і альтернативність шляхів функціонування і розвитку [16].

У науковій праці [13] вчені В. М. Ходеківський та М. А. Місевич, розглядаючи промислове підприємство з позицій системного підходу як складну систему, котра являє собою сукупність певних підсистем, пов'язаних діалектичною єдністю, ототожнюють діагностику внутрішнього середовища із аналізом стану підсистем і елементів цього середовища. Таким чином можна зазначити, що співавтори даної праці ототожнюють поняття «внутрішнє середовище» підприємства, як складної системи, із сукупністю її складових підсистем.

Учені В. М. Якубів та Н. Д. Романюк у роботі [10] зазначили, що основними складовими внутрішнього середовища є такі:

- виробництво;
- технологічні процеси;
- організаційна структура;
- кадрові зміни;
- управління конфліктами;
- характеристика міжструктурної співпраці;
- інноваційні процеси;
- фінансові потоки;
- інформаційне забезпечення;
- внутрішньологістичні операції;
- кооперативна складова;

– внутрішня взаємодія (якщо підприємство входить до складу холдингу, об'єднання та ін.)

Відповідно до наукових поглядів вітчизняного економіста І. М. Бойчик [3] модель ієрархічної структури середовища підприємства має трирівневу структуру, тобто виділяються три рівні середовища: макросередовище, мікросередовище та внутрішнє середовище. Залежно від сили впливу елементів кожного виду середовища підприємства, вони можуть по різному чинити негативний чи позитивний вплив на результати функціонування промислових підприємств. Підприємство може ефективно функціонувати в тому випадку, коли умови середовища є сприятливими для цього, тобто взаємодія таких його елементів, як мета, цілі, завдання, структура, технології, персонал, а також оточення, до якого воно пристосовується, призводять до позитивного соціального, економічного, екологічного та інших видів ефектів.

Внутрішнє середовище – це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і, значною мірою, ефективність діяльності підприємства [17].

Внутрішнє середовище підприємства складається з людей, техніки, технології, інформації, організації виробництва й управління і багато в чому залежить від впливу факторів зовнішнього середовища.

З позицій системного підходу внутрішнє середовище підприємства складається із таких основних підсистем, як:

- соціальна;
- технологічна;
- виробничо-технічна;
- економічна;
- інформаційна;
- організаційна;
- фінансова;
- маркетингова;

- комерційна;
- науково-інноваційна тощо.

Складові елементи внутрішнього середовища наведені на рис. 1.



Рисунок 1 – Складові елементи внутрішнього середовища підприємства

Джерело: авторська розробка

Менеджмент як система управління являє собою сукупність принципів, методів, засобів і форм управління системою економічних ресурсів підприємства і прийняття рішень у сфері бізнесу з метою підвищення ефективності та прибутковості виробництва та збуту виготовленої продукції. Інституціональна структура економіки підприємства представлена такими її видами, як виробничо-технологічна, соціальна й організаційна. Зближення економічних і правових відносин власності виявляється в посиленні відповідності організаційної структури управління інституціональній структурі економіки підприємства.

Таким чином, можна вважати, що внутрішнє середовище промислового підприємства визначається взаємозалежними відносно стійкими характеристиками, істотна зміна яких викликає значні витрати і приводить до створення нового підприємства. Правомірно стверджувати, що на стан внутрішнього середовища промислового підприємства впливають зміни, які відбуваються у зовнішньому оточенні. Це вимагає від кожного підприємства управління з орієнтацією на ринок інновацій, використання методів «ситуаційного управління», орієнтації на досягнення довгострокового комерційного успіху. Такий підхід до управління промисловим підприємством забезпечуватиме його платоспроможність, ефективність діяльності, конкурентоспроможність на ринках, реалізацію стратегічних цілей.

Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства тісно взаємопов'язані: з одного боку, підприємство формує своє внутрішнє середовище під впливом та на основі врахування чинників зовнішнього середовища, з іншого – підприємство адаптується до зовнішнього середовища за допомогою чинників внутрішнього середовища. Залежно від сили впливу кожного елемента середовища підприємства, один або кілька з них можуть бути домінуючими і впливати на його функціонування. Для забезпечення ефективної діяльності господарюючого суб'єкта їх взаємодія має бути збалансованою.

У цілому оцінити рівень стабільності внутрішнього середовища промислового підприємства можливо за такою формулою:

$$ІПСВС = \sum_{j=1}^m b_j \cdot d_j, \quad (1)$$

де $ІПСВС$ – інтегральний показник рівня стабільності внутрішнього середовища підприємства;

m – кількість видів економічних ресурсів, які оцінюються;

d_j – бальна експертна оцінка j -го виду економічних ресурсів підприємства;

b_j – питома вага j -го виду економічних ресурсів підприємства;

$$j = (1; m); \sum_{j=1}^m b_j = 1.$$

Для інтерпретації отриманого значення інтегрального показника рівня стабільності внутрішнього середовища підприємства рекомендовано скористатися шкалою, наведеною в табл. 1.

Таблиця 1 – Шкала лінгвістичних оцінок рівня стабільності внутрішнього середовища підприємства

Бальна шкала	Характеристика рівня стабільності
1	2
$0 < ІПСВС < 2$	Дуже поганий
$2 < ІПСВС < 4$	Поганий
$4 < ІПСВС < 6$	Задовільний
$6 < ІПСВС < 8$	Добрий
$8 < ІПСВС < 10$	Дуже добрий

Джерело: авторська розробка

Періодичне проведення такого оцінювання забезпечить керівництво підприємства важливою інформацією щодо динаміки зміни інтегрального показника рівня стабільності внутрішнього середовища підприємства.

Таким чином, можна зробити такі висновки. Вагомими ознаками сучасних умов господарювання у країні є нестабільність, невизначеність зовнішнього середовища, яке через мінливість своїх факторів чинить вплив на складові внутрішнього середовища підприємства.

З позицій системного підходу промислове підприємство є відкритою системою, а його внутрішнє середовище – це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і, значною мірою,

ефективність діяльності підприємства. Тому актуальності набуває розробка методики оцінювання рівня стабільності внутрішнього середовища підприємства.

Практичне застосування запропонованої методики дозволяє отримати інформацію, за результатами аналізу якої топ-менеджери та акціонери можуть приймати управлінські рішення щодо підвищення рівня стабільності внутрішнього середовища підприємства в умовах турбулентних змін зовнішнього оточення.

Перелік джерел посилання

1. Гуменюк М. М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/119.pdf> (дата звернення 20.10.2021).
2. Основы маркетинга / Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс, Ф. Котлер. Изд-во «Диалектика – Вильямс», 2018. 752 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручн. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
4. Бондарчук Л. В., Дрей О. В. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища... <http://journals.khnu.km.ua> > vestnik > pdf > ekon (дата звернення 25.10.2021).
5. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник. Київ : Лібра, 2010. 720 с.
6. Маркетинг : навч. посіб. / Липчук В. В., Дудяк Р. П., Бугіль С. Я., Янишин Я. С.; за заг. ред. В. В. Липчука. 2-ге вид. стереотипне, Львів: «Магнолія-плюс», 2016. 456 с.
7. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. 15-е изд. Издательский дом «Питер», 2018. 848 с.
8. Лавров С., Злобін С. Основы маркетингу промислових об'єктів. URL: <https://www.ozon.ru> > product > osnovy-marketinga-pr (дата звернення 22.10.2021).

9. Лупак Р. Л. Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Львів: Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
10. Якубів В. М., Романюк Н. Д. Оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на посередницьку діяльність ... URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> › pdf › 4.pdf (дата звернення 20.10.2021).
11. Карачина Н. П., Сорока Л. Ю. Теоретико-методичні засади визначення та оцінювання економічної стабільності підприємств. *Ефективна економіка*, 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> › ... (дата звернення 22.10.2021).
12. Петришин П. П. Внутрішнє середовище сільськогосподарських підприємств... URL: <http://global-national.in.ua> › archive (дата звернення 25.10.2021).
13. Ходаківський В. М., Місевич М. А. Аналіз середовища функціонування ... URL: <http://www.agrosvit.info> › pdf › 2.pdf (дата звернення 19.10.2021).
14. Господарський кодекс України. Станом на 3.09.2021 року. Центр навчальної літератури, 2021. 140 с.
15. Підприємство – Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org> › wiki › Підприємство (дата звернення 27.09.2021).
16. Управління підприємством в умовах ринку : теоретичні та практичні аспекти : моногр. / Л. В. Соколова, Г. М. Верясова, О. Є. Соколов та ін.; за заг. ред. д.е.н. професора Л. В. Соколової. Х.: ТОВ «Компанія СМІТ», 2012. 312 с.
17. Внутрішнє середовище підприємства – Навчальні URL: <https://pidru4niki.com> › ekonomika › vnutrishnye_sere... (дата звернення 22.09.2021).
18. Ресурси підприємства: теоретичні аспекти... URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> › ... (дата звернення 27.09.2021).

Соколова Л.В.,

*д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Сажнева А.О.,

студентка,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИЧНА ПЛАТФОРМА ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У теперішній час головним складником успіху підприємства є застосування новітніх підходів, принципів та сучасного інструментарію управління його ринковою діяльністю. Досягнення поставлених цілей підприємства можливе лише завдяки вчасному та оперативному діагностуванню його фінансового стану. Оскільки неефективна організація управління фінансовими ресурсами та кризовий стан економіки вимагають від підприємства безперервно проводити аналіз фінансового стану підприємства, проблема ефективного здійснення фінансової діагностики підприємства нині набуває актуальності [1].

Дослідженням різноманітним питань фінансового діагностування промислових підприємств присвятили свої праці такі науковці, як К. В. Багацька, М. І. Бендіков, А. Е. Воронкова, О. О. Гетьман, Т. А. Городня, А. В. Градова, Т. О. Загорна, М. І. Камлик, Т. Д. Костенко, Ю. С. Копчак, В. В. Лук'янова, О. Є. Найдено, О. М. Підхомний, С. Т. Пілецька, В. В. Пономарьов, С. В. Приймак, О. В. Раєвська, О. А. Сметанюк, Г. В. Савицька, С. О. Степуріна, Є. О. Олейніков, Л. В. Фролова, С. С. Черниш, В. В. Чернишов, В. М. Шаповал та багато інших. Проте останніми роками окремі питання теоретичної та методологічної спрямованості відносно здійснення фінансової діагностики вітчизняних промислових підприємств

потребують подальшого доопрацювання за умови поширення сфери їх практичного застосування та посилення небезпечних для підприємництва змін і викликів зовнішнього середовища.

Враховуючи ступінь актуальності та розробки даного питання, метою статті є формування теоретичної платформи дослідження фінансової діагностики промислового підприємства.

Підтримуючи погляди ряду науковців на вирішення означеної вище проблеми [1-5], вважаємо, що основними напрямками дослідження з нашої точки зору є такі, як: економічна сутність фінансової діагностики (ФД); цілі її проведення; основні складові ФД; принципи, функції та завдання ФД; мета та напрямки проведення ФД підприємства; компоненти ФД; методи діагностування; базові параметри – критерії оцінки; узагальнене поняття ФД підприємства. Усе це у сукупності формує теоретичну платформу дослідження фінансової діагностики промислового підприємства, яку наведено на рис. 1.

Науковець С. С. Черниш [2] вважає, що результатом діагностики має бути діагноз – визначення та описання поточного і перспективного стану підприємства, його основних проблем та шляхів їх вирішення. Також автор зазначає, що центральним питанням у діагностиці є становлення симптомів ускладнень чи можливостей, а виявлення симптомів допомагає визначити основні проблеми.

Під час проведення аналітичних процедур, спрямованих на дослідження і оцінку фінансового стану підприємства, вчена К. В. Багацька вважає логічним і доцільним ідентичність вживання терміну «діагностика фінансового стану» та «фінансова діагностика» [3]. Вчений В. В. Чернишов акцентує увагу на тому, що у теперішній час ототожнення понять «фінансовий аналіз» та «фінансова діагностика» не є правильним. В умовах сьогодення фінансова діагностика надає можливість продуктивного використання всіх методик та функцій фінансового аналізу для прийняття правильних управлінських рішень [4].

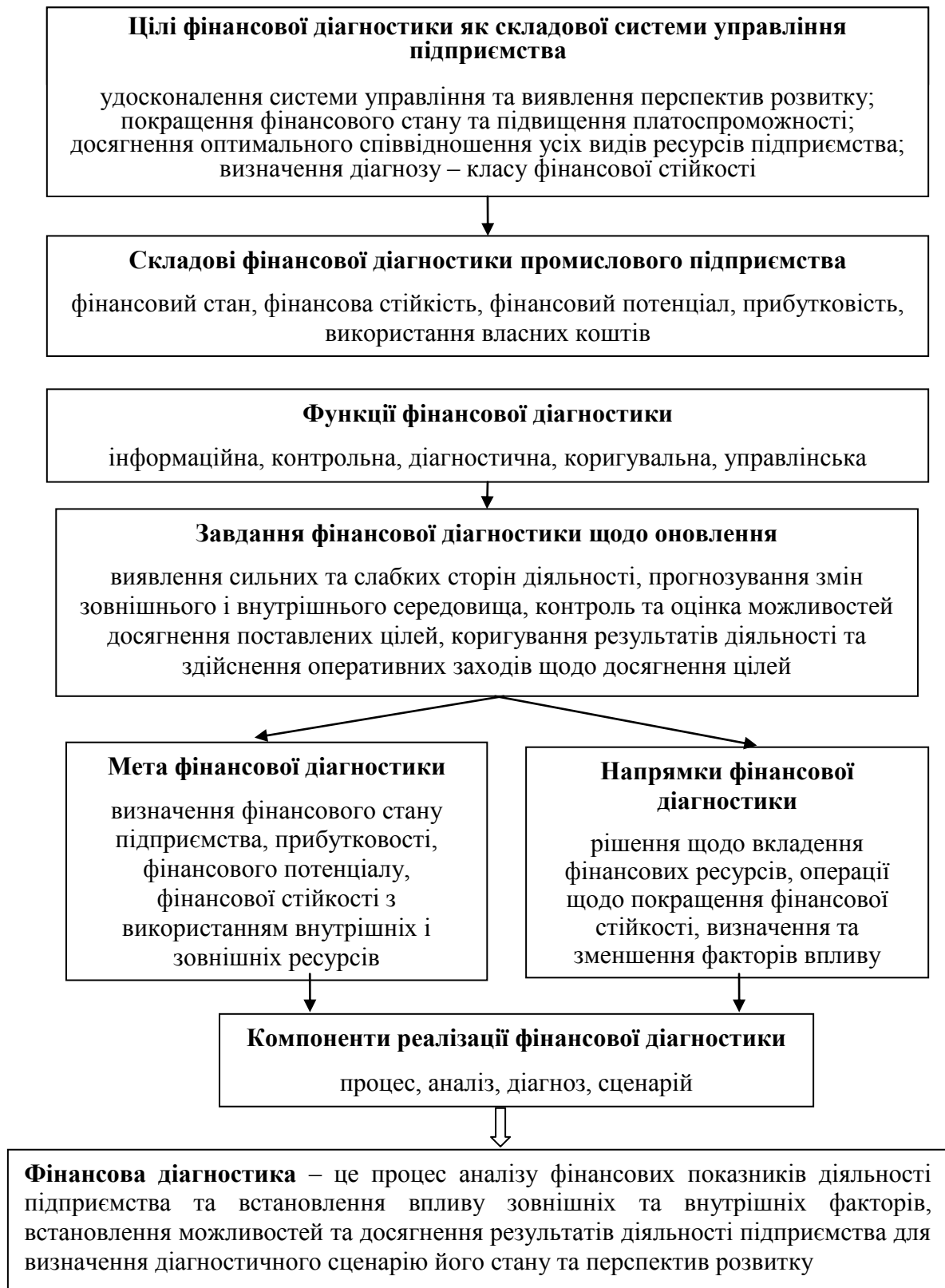


Рисунок 1 – Теоретична платформа дослідження фінансової діагностики промислового підприємства

Джерело: складено за даними [1, 3, 4]

За результатами діагностики можна визначити, наскільки успішно підприємство працює в порівнянні з конкурентами; які зміни відбулися у стані підприємства в порівнянні з попередніми періодами (погіршився або покращився); чи є прийнятними в існуючих умовах показники роботи підприємства [5]. Кожне підприємство є системою, котра складається із взаємозв'язаних елементів, зв'язків, стосунків і є їх цілісністю та може знаходитися як у стійкому, так і в нестійкому стані. Авторка роботи [6] С. Т. Пілецька переконана, що процеси розвитку підприємства циклічні і вони не завжди можуть бути керовані. Через нестабільність, турбулентність, невизначеність зовнішнього середовища, зростання рівня складності та інноваційності процесів організації і виробництва, розвиток кризових явищ на підприємстві необхідно проводити діагностику його фінансового стану [7].

Фінансова діагностика розглядається як процес ідентифікації якості фінансового стану підприємства та визначення факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, які впливають на його фінансові параметри. Однак, діагностика не тільки ідентифікує якість фінансового стану підприємства та визначає результати впливу чинників, але й виявляє причини, що зумовили зміну тих чи інших параметрів [4]. Обґрунтована ув'язка концепцій фінансової діагностики із прийнятими цілями підприємства – об'єкта управління має на меті підвищити якість процесу прийняття фінансових рішень, що є основною метою здійснення діагностичних процедур на підприємстві. Розвиток дослідження сутності фінансової діагностики та виділення її принципів, функцій та методичного інструментарію свідчить про те, що на зміну тлумаченню діагностики як процедури аналізу та встановлення поточного стану приходить ширше її розуміння, а саме як складової системи стратегічного управління підприємством в умовах посилення негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ, дієвого інструменту забезпечення не тільки конкурентоспроможності промислового підприємства, але й забезпечення його економічної безпеки у довгостроковій перспективі [4, 6, 7].

Таким чином, можна зробити висновок, що результати проведених досліджень дозволили предметно розглянути, узагальнити та доповнити понятійно-категоріальний апарат теорії фінансового аналізу підприємства через тлумачення дефініції «теоретична платформа дослідження фінансової діагностики промислового підприємства» та її змістовного наповнення. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на поширення складових теоретичної платформи дослідження за рахунок розгляду відповідних методів, методик та програмного забезпечення проведення фінансової діагностики, урегулювання термінів її здійснення на промислових підприємствах країни.

Перелік джерел посилання

1. Лук'янова В. В., Лабунець О. О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 2 (07). 2018. С. 66-69.
2. Черниш С. С. Діагностика фінансового стану підприємства. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream> (дата звернення 18.10.2021).
3. Багацька К. В. Фінансова діагностика діяльності підприємства... URL: http://dspace.nuft.edu.ua/Bagatskaya_monogr (дата звернення 14.10.2021).
4. Чернишов В. В. Формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2019. 212 с.
5. Косарева І. П., Хохлов М. П., Бірюкова В. В. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. Вип. 19. 2018. С. 101-106.
6. Пілецька С. Т. Діагностика в антикризовому управлінні... URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis64/Nvp...> (дата звернення 14.10.2021).
7. Соколова Л. В., Полозова Т. В. Теоретичне забезпечення діагностики як превентивний захід запобігання банкрутства підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 65. С. 152-160.

Соколова Л. В.

*д.е.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Сичова Т. Ю.,

*студентка,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У сучасних умовах розвитку світового господарства стратегічним завданням будь-якої держави є підвищення рівня розвитку інноваційного сектора на мега-, мезо- і мікрорівнях. Успішна інноваційна діяльність забезпечує конкурентну перевагу для національної економіки на світовому ринку товарів і послуг та характеризує інноваційний потенціал усієї країни [1].

Саме тому підвищення інноваційної активності промислових підприємств є одним із пріоритетних завдань національної економіки. Під інноваційною активністю розуміється комплексна характеристика діяльності підприємств, спрямованої на подолання системних обмежень на шляху економічного зростання за рахунок створення, впровадження та комерціалізації нових продуктів і технологій на всіх рівнях прийняття рішень. Рівень активності інноваційно-трудоного потенціалу підприємства визначається наявністю і ефективним використанням адаптованим до сучасних умов трудовим потенціалом, орієнтованим на активну інноваційну діяльність.

За результатами вивчення фахової літератури було встановлено, що дослідженню проблем трудового потенціалу присвячені праці таких українських вчених: Т. В. Білорус [2], В. М. Гриньова [3], В. М. Гуменюк,

М. Долішній, С. Б. Іваницька [4], Т. М. Касіч-Пилипенко [5], Т. Кір'ян, Е. Лібанова, Г. І. Писаревська, Е. І. Полякова [6], О. І. Імчера [7] та інших.

Комплекс питань інноваційного потенціалу висвітлено у роботах таких науковців, як А. В. Верба, І. В. Новікова [8], М. А. Йохна [9], С. М. Ілляшенко [10], В. Н. Фридлянов [11], Л. Федулова [12], С. В. Онишко [13] та інших.

Було з'ясовано, що економічна сутність поняття інноваційно-трудового потенціалу не є достатньо вивченою, адже виникнення даного виду потенціалу обумовлене активним використанням інноваційних технологій в усіх сферах життя. Тому наразі існує достатньо обмежена кількість статей, монографій та інших видів наукових праць, присвячених дослідженню визначення дефініції поняття інноваційно-трудового потенціалу. Проте можна виділити роботи А. Д. Рафікової, Г. А. Резник [14], Л. М. Лавриненко [15], Д. Р. Амірової [16] тощо.

Враховуючи ступінь актуальності та розробки даного питання, метою статті є визначення економічної сутності поняття інноваційно-трудового потенціалу підприємства та розкриття його змісту через базові поняття шуканих показників, а саме – трудовий та інноваційний потенціали промислового підприємства.

Останнім часом в умовах швидко змінюваного зовнішнього середовища, прояву його небезпечних викликів для економіки України, масштабної міграції населення спостерігається підвищена увага до забезпечення промислових підприємств кваліфікованими кадрами. Трудовий потенціал являє собою сукупну суспільну здібність до праці, потенційну дієздатність суспільства, його ресурси праці. Основна відмінність понять «трудовий потенціал» і «трудові ресурси» полягає у тому, що до складу поняття трудові ресурси входять тільки люди, які є працездатними за певними формальними ознаками.

Трудовий потенціал охоплює не лише працездатну частину населення, але й тих людей, хто ще тільки готується до ефективної трудової діяльності, та тих, хто вже вийшов із сфери зайнятості. Такі категорії населення також мають

певний рівень трудового потенціалу, але нижчий від мінімального рівня, необхідного для ефективної зайнятості [17].

Під трудовим потенціалом підприємства мають на увазі сукупну трудову дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці облікового складу підприємства, виходячи з їхнього віку, фізичних можливостей, наявних знань і професійно-кваліфікаційних навиків.

Трудовий потенціал суспільства як економічна категорія являє собою граничну величину можливої участі задіяних у виробництві з урахуванням їх психофізіологічних особливостей і професійних знань.

Роль трудового потенціалу в економіці неможливо оцінити без впливу на нього факторів інноваційності. Тому вирішення проблеми, пов'язаної з поліпшенням якісних і професійних характеристик трудового потенціалу, можливо тільки з урахуванням структурних змін, що відбуваються в сучасній економіці і сприяють збільшенню чисельності працюючих у невиробничій сфері, та всі зміни в соціально-економічному середовищі з урахуванням посилення конкуренції на світовому ринку, що зумовлюють зміну всієї системи управління бізнес-процесами в економіці.

Інноваційний потенціал – це органічне сполучення ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх факторів інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства, та невикористаних (прихованих) можливостей, які можуть бути введені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів. Він визначається готовністю й здатністю промислового підприємства до використання інноваційних можливостей, реалізація яких дозволяє забезпечити планомірний і поступальний розвиток підприємства за допомогою цілеспрямованого залучення нововведень. Саме інноваційні можливості та спроможність підприємства їх ефективно використати становлять основний зміст інноваційного потенціалу [18].

Для розкриття сутності поняття інноваційно-трудового потенціалу (ІТП) та пошуку його основних відмінностей від інноваційного та трудового потенціалів, необхідно розділити їх предметні області, характеристику яких наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Характеристика інноваційного, трудового та інноваційно-трудового потенціалів підприємства

Показник	Інноваційний потенціал	Трудовий потенціал	Інноваційно-трудовий потенціал
1	2	3	4
Види праці	Креативна, творча та інноваційна	Традиційна громадська і інтелектуальна праця	Інноваційна громадська праця
Характерні риси	Інноваційне мислення, творчість, новизна, оригінальність	Інтелектуальний розвиток, знання, освіта, науковий потенціал	Інноваційний розвиток, прогресивні форми проведення навчання
Результат	Інноваційно нова технологія виробництва	Інтелектуальний і громадський продукт	Інноваційний громадський продукт

Джерело: складено за [14]

Інноваційно-трудовий потенціал по суті є складовою і невід'ємною частиною трудового потенціалу суспільства. Від інтелектуального та наукового потенціалу індивіда та суспільства залежать здатність інноваційного мислення і вміння обирати оригінальні підходи при вирішенні складних завдань. В даному контексті слід зазначити, що інтелектуальний і науковий розвиток, знання виступають провідниками і посередниками в інноваційному процесі, результатом якого є інноваційний продукт.

Впровадження інноваційних технологій у виробничий процес передбачає активізацію інноваційної діяльності трудового потенціалу, а також необхідних механізмів, що її забезпечують. Ключові умови формування інноваційно-трудового потенціалу в залежності від масштабу впливу можна розділити на зовнішні, що мають вплив на інноваційно-трудовий потенціал країни в цілому, і внутрішні – на рівні окремих підприємств.

Доцільно зазначити, що процес формування інноваційно-трудового потенціалу підприємства повинен відбуватися як на етапах його розвитку, так і безпосередньо на виробництві, включаючи певні заходи, пов'язані з навчанням, підвищенням кваліфікації та орієнтацією персоналу на ефективні результати інноваційної діяльності.

Характеристику етапів формування інноваційно-трудового потенціалу промислового підприємства наведено у таблиці 2.

Таблиці 2 – Характеристика етапів формування інноваційно-трудового потенціалу підприємства

№	Етап	Характеристика етапу
1	2	3
1	Визначення мети діяльності підприємства	Постановка мети діяльності підприємства є базовим етапом, який передбачає досягнення певного економічного ефекту - отримання максимального прибутку за рахунок задоволення потреб споживачів, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, освоєння нових ринків, забезпечення конкурентних переваг, вихід на світовий ринок як конкурентоспроможного постачальника товарів і послуг.
2	Розробка стратегії інноваційного розвитку підприємства	Стратегія інноваційного розвитку підприємства повинна забезпечувати досягнення конкретних цілей за допомогою розробки певного плану і ряду заходів, дій, які дозволяють заздалегідь передбачити можливі ризики, загрози та обставини
3	Оцінка трудового потенціалу підприємства	Проведення оцінки трудового потенціалу, дозволяє виявити ступінь його розвитку і загальний стан в конкретний часовий період, а саме: інтелектуальний і освітній рівень, кваліфікаційний рівень, стаж і досвід роботи, віковий склад, інноваційна і винахідлива активність та ін.
4	Аналіз потреб підприємства в інноваційно-трудовому потенціалі	Ефективність інноваційної діяльності підприємства залежить, перш за все, від його забезпеченості інноваційно-орієнтованим персоналом, відповідно необхідно виявити існуючу потребу підприємства в ньому і виявити ступінь його відповідності поставленим цілям інноваційної діяльності підприємства
5	Створення умов, сприятливих формуванню інноваційно-трудового потенціалу підприємства	Сприятливі умови для ефективної професійної реалізації та використання трудового потенціалу працівників підприємства - створення інноваційного клімату. До них слід також віднести умови, що сприяють безперервному розвитку професіоналізму персоналу за допомогою навчання, міжнародного стажування; можливості пропонувати шляхи вирішення складних завдань і ін.

Продовження таблиці 2

1	2	3
6	Розробка заходів для ефективного формування та використання інноваційно-трудового потенціалу	Здійснюється розробка заходів щодо формування та використання інноваційного трудового потенціалу, за допомогою розвитку зацікавленості персоналу в інноваційній діяльності: матеріальне і моральне стимулювання і мотивація, а також дотримання контролю за виконанням завдань поставлених керівництвом для досягнення цілей підприємства

Джерело: складено за даними [16]

Наразі ступінь використання інноваційно-трудового потенціалу підприємства залежить від трудового потенціалу, технічної оснащеності підприємства, ефективності використовуваної системи менеджменту та ін.

Проблема забезпечення кваліфікованими кадрами підприємств на сьогодні є особливо актуальною, оскільки наявність працівників із високим інноваційно-трудоим потенціалом зумовлює успішність підприємств у майбутньому, рівень досягнення ними тактичних та стратегічних цілей. Її вирішення можливе лише шляхом усвідомлення важливості питання формування, використання та розвитку інноваційного трудового потенціалу як на рівні держави, так і окремих підприємств, розробки програми взаємоузгоджених дій, які на основі застосування наукових підходів, практичного та закордонного досвіду суттєво вплинуть на якість інноваційно-трудоого потенціалу [15].

Отже, підвищення інноваційної активності трудового потенціалу та ефективність його використання вимагає дотримання певних заходів: безперервного процесу розвитку інноваційно-трудоого потенціалу підприємства (через систему навчання, перенавчання, міжнародного стажування і ін.); розробки системи мотивації та стимулювання персоналу підприємства – розвиток економічної зацікавленості персоналу з урахуванням взаємозв'язку ефективності їх інноваційної діяльності та матеріального заохочення; вдосконалення технологічної та ресурсної бази; вдосконалення механізмів управління інноваційно-трудоим потенціалом підприємства з урахуванням потреб підприємства і економіки в цілому. Отже необхідність

формування інноваційно-трудового потенціалу для підприємства є очевидною. Разом з тим слід зазначити, що економічний успіх підприємства, а також його інноваційний і технологічний прорив залежать від комплексного і системного підходу до реалізації усіх вище зазначених заходів.

Можливі напрямки подальших досліджень лежать у площині теорії інноваційно-трудового потенціалу, яка постійно розвивається і збагачується, а важливість вдосконалення механізму його впровадження за нинішніх обставин невинно зростає. Сучасні вимоги до інноваційно-трудового потенціалу дозволяють розробити комплекс інструментів та методів удосконалення механізму його подальшого розвитку.

Перелік джерел посилання

1. Sokolova L., Ivanova V., Veriasova G., Kurdenko O. Activation of innovative development of industrial enterprises of Ukraine: an actual requirement of the time. Scientific approaches to the study of the world economy: collective monograph. International Science Group. Boston: Primedia eLaunch, 2020. P. 17-21.
2. Білоус Т. В. Трудовий потенціал України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2012. С. 41-45.
3. Гриньова В. М., Писаревська Г. І. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2012. 228 с.
4. Іваницька С. Б. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання *Ефективна економіка*. 2017.
5. Касіч-Пилипенко Т. М. Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства. *Бізнесінформ*. 2011. № 4. С 147-150.
6. Полякова Е. І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал. *Економічний вісник ДонНТУ*. 2008. № 33. С 192-197.
7. Сімчера О. І. Наукові підходи до дослідження сутності трудового потенціалу підприємства. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 240-249.
8. Верба В. А., Новікова І. В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Проблеми науки*. 2003. № 3. С. 22-31.

9. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. Київ: Академія, 2005. 400 с.
10. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: ВТД Університетська книга, 2003. 278 с.
11. Фридлянов В. Н. Інноваційний потенціал як фактор розвитку. *Інновації*. 2012. № 7. С. 17-34.
12. Федулова Л. Інноваційний менеджмент в Україні: проблеми та шляхи формування. *Економіст*. 2002. № 2. С. 52 -54.
13. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки. *Фінанси України*. 2003. № 6. С. 67-74.
14. Рафікова А. Д., Резник Г. А. Інноваційний трудовий потенціал: умови формування та причини недовикористання. *Економіка та управління*. 2014. № 3. С. 58-62.
15. Лавриненко Л. М. Інноваційний розвиток трудового потенціалу в сучасних умовах. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 1. С. 18-24.
16. Резник Г. А., Амирова Д. Р. Формирование инновационного трудового потенциала предприятия – необходимость или вызов времени. *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2014. № 12. С. 101-105.
17. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.
18. Фірсова С. М., Чеботар С. В. Основні елементи інноваційного потенціалу. *Економічний вісник Донбасу* 2011. № 3. С. 202-207.

Тохтамиш Н.І.,

старший викладач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Книшов Д.С.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ ЗАХОДІВ

У сучасних умовах господарювання рекламна діяльність набуває значне поширення і є одним з найпріоритетніших видів діяльності будь-якого підприємства. Основним призначенням такої діяльності є розповсюдження інформації у будь-якій формі з метою підтримки свідомості споживачів реклами.

Дослідженню теоретико-методичних аспектів оцінки ефективності рекламної діяльності підприємств присвячено багато публікацій різних авторів, серед яких Ю. О. Головчук, Л. В. Дибчук [1], Н. П. Воробйова, В. Г. Кабанов, В. С. Харута [2], Х. А. Аль-Абабнех [3], Е. В. Гончаренко [4], Г. М. Лозовська [5], О. В. Коломицева, Й. Сташевська, Т. А. Пальонна [6], В. В. Ніколаєвська [7], Т. І. Яковенко [8] та інші.

Проте, сучасні темпи економічного розвитку, науки і техніки обумовлюють необхідність розробки та впровадження нових підходів до оцінки ефективності рекламних заходів. Вплив факторів зовнішнього середовища обумовлюють виникнення негативних наслідків, які потребують усунення та ліквідації. Це обумовлює необхідність подальшого наукового пошуку в межах даної проблематики.

Метою роботи є дослідження теоретико-методичних аспектів оцінки ефективності рекламних заходів на підприємстві.

Аналіз сучасних наукових джерел дозволив виділити основні підходи до інтерпретації поняття «ефективність реклами».

Перший підхід передбачає уявлення загальної характеристики всієї реклами як елемента ринкової економіки. При такому підході ця характеристика є однорівневою з такими поняттями, як ефективність інноваційної діяльності, ефективність маркетингу тощо. У даному випадку йдеться про констатація факту, а не про конкретну кількісну величину ефективності.

Другий підхід передбачає вузьку спрямованість і пов'язаний з рекламною продукцією, а не з рекламою взагалі. Інколи мається на увазі, коли мова заходить про ефективність реклами, якість рекламної продукції (наприклад, ефективність відеоролика, буклету з рекламним оголошенням тощо).

Оцінка ефективності реклами дозволяє визначити, наскільки конкретний рекламний захід може вплинути на потенційних клієнтів.

Основними показниками, які розглядаються при такій оцінці, є загальне ставлення споживачів до реклами, рівень цільової аудиторії, пам'ять рекламних сегментів, а також привабливість і мотивація придбання товарів чи послуг завдяки рекламі.

Дослідження ефективності реклами – це спостереження за реальною та потенційною поведінкою споживачів. Інформація, отримана з цих спостережень і висновків, не може бути уніфікована та зведена до будь-якої єдиної форми.

Найбільш часто вживані методи якісних досліджень: панельний метод, спостереження, фокус-групи, інтерв'ю (у тому числі відвідувачів супермаркетів, магазинів, за телефоном), заповнення відвідувачами анкет, розміщених в торгових залах тощо.

Використовуючи різні методи дослідження, підприємства можуть зібрати повну інформацію про своїх клієнтів і вибрати найкращі канали реклами для своєї цільової аудиторії.

Щоб визначити тенденцію розвитку ринку реклами, необхідно проаналізувати та вивчити ситуацію на ринку рекламних послуг. Аналіз ринку рекламних послуг визначає особливості рекламної діяльності підприємства. Розрізняють маркетинг рекламної продукції та маркетинг об'єктів рекламної діяльності.

Слід зазначити, що маркетинг рекламних продуктів – це аналіз ринку рекламних продуктів, оцінка, прогнозування та створення попиту на нього, виробництво та реалізація рекламних послуг.

Реклама є інструментом на ринку, вона не може існувати сама по собі. Основу реклами становлять інформація, пропаганда і переконання. Реклама забезпечує розвиток ринку товарів і послуг, і вкладення підприємств у виробництво стає виправданим.

Реклама продовжує рости та розвиватися, оскільки вона просуває нові й кращі продукти споживачам. Вона є важливою складовою економічного розвитку і відіграє в ньому важливу роль.

Якщо виробника позбавити реклами, яка є ефективним зв'язком зі споживачами, він перестане вкладати кошти в удосконалення нових і старих товарів, не буде розвиватися, зникне конкуренція. Тому в країнах з вищим рівнем життя великі підприємства витрачають великі кошти на рекламу. Рівень життя та поширення реклами взаємопов'язані.

За типами рекламоносіїв розрізняють види реклами: реклама у пресі; реклама на телебаченні; радіореклама; зовнішня (вулична) реклама; транспортна; кінореклама; реклама в Інтернет; реклама, що передається по мобільному зв'язку; комп'ютерна; директ-мейл (пряма поштова реклама); друкована; сувенірна; нетрадиційна реклама тощо.

З метою визначення ефективності реклами, зазвичай необхідно використовувати систему показників. Наприклад, показником ефективності реклами можна вважати видимість реклами чи її запам'ятовуваність, оскільки ці критерії показують, скільки людей охопила реклама. У той же час переконливість або намір реклами можна розглядати як оцінку ступеня впливу реклами на людей: чи в достатній мірі вона вплинула на них, щоб вплинути на купівельну поведінку.

Обираючи критерії ефективності реклами, необхідно заздалегідь визначитися з тим, що є відповідним показником ефективності реклами для конкретного бренду та підприємства в конкретній маркетинговій ситуації. Загалом, у разі низьких капітальних витрат найважливішим завданням є запам'ятовуваність і впізнаваність, а у випадку залучення великих капіталів – переконливість.

Перш ніж робити будь-які висновки та приймати рішення, треба переконатися, що були враховані другорядні фактори. Наприклад, неефективність рекламної кампанії можна пояснити тим, що послуга була недоступна протягом певного періоду часу або дії конкурента були пов'язані зі збільшенням свого рекламного бюджету.

Іншим важливим моментом є те, що між контрольним тестом і наступним тестом ефективності рекламного повідомлення має пройти достатньо часу. Особливо це стосується реклами, призначеної не для приватних осіб, а для корпоративних клієнтів. Рекламі потрібен час, щоб впливати на обізнаність і стимулювати дії.

Необхідно пов'язувати рекламні показники з тим, як вони впливають на реальні результати, тобто здійснювати остаточний контроль. У зв'язку з цим при визначенні ефективності реклами необхідно визначити, які фактори вплинули на збільшення рекламного обороту.

Тому повністю визначити економічний ефект реклами в більшості випадків неможливо. Проте орієнтовні розрахунки економічної ефективності є

дуже обґрунтованими, оскільки дозволяють зробити висновки про доцільність реклами.

Одним з показників ефективності реклами можна вважати додатковий товарообіг під впливом реклами, що розраховується за формулою:

$$T_{\partial} = \frac{T_c \cdot П \cdot Д}{100}, \quad (1)$$

де T_{∂} – додатковий товарообіг під впливом реклами, грн;

T_c – середньоденний товарообіг до рекламного періоду, грн;

$П$ – приріст середньоденного товарообігу за рекламний і післярекламний періоди, %;

$Д$ – кількість днів обліку товарообігу в рекламному і післярекламному періодах [2].

Проведення оцінки ефективності рекламних заходів забезпечує:

- визначення рівня рентабельності рекламних заходів;
- визначення найбільш ефективного заходу з кількох альтернатив;
- прийняття рішень про тиражування заходів в інших торгових точках, філіях тощо;
- прийняття рішень про продовження або припинення рекламних заходів.

Слід зазначити, що тільки усвідомлюючи про стратегічні цілі підприємства, загальну стратегію та поточний фінансовий речей, можна якісно оцінювати ефективність реклами. В іншому випадку можна лише оцінити оригінальність ідеї, красу її викладу, а результат спрогнозувати дуже суб'єктивно і приблизно. Тільки за підтримки досліджень ефективності такого роду реклами можна сказати, що це повністю ефективна реклама.

Здійснення оцінки ефективності є обов'язковим елементом при проведенні рекламної кампанії на підприємстві.

Кожен етап оцінки ефективності реклами є важливим інструментарієм в системі побудови ефективної маркетингової стратегії. Використовуючи

розглянуті в даній роботі теоретичні та практичні рекомендації щодо оцінки ефективності рекламних заходів, підприємство може досягти більш високих економічних результатів та підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Перелік джерел посилання

1. Головчук Ю. О., Дибчук Л. В. Формування та особливості ефективної рекламної кампанії. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 1. С. 21-26.
2. Воробйова Н. П., Кабанов В. Г., Харута В. С. Ефективність реклами: шляхи її оцінки. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Вип. 5. С. 102-108.
3. Аль-Абабнех Х. А. Ефективність сучасної реклами. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 4(1). С. 55-56.
4. Гончаренко Е. В. Оцінка ефективності рекламної діяльності підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 1. С. 556-559.
5. Лозовська Г. М. Оцінка ефективності медіапланування як складової управління рекламної діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2(1). С. 149-153.
6. Коломицева О. В. Сташевська Й., Пальонна Т. А. Рекламні кампанії у соціальних мережах: інструментарій для підвищення ефективності. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2019. Вип. 55. С. 84-90.
7. Ніколаєвська В. В. Підвищення ефективності реклами як інструменту просування продукції. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_3_31.
8. Яковенко Т. І. Моделювання ефективності маркетингової діяльності на основі інтегрального показника розвитку підприємств рекламної галузі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 8(2). С. 123-127.

РОЗДІЛ 3

**БЕЗПЕКОВІ ВИКЛИКИ ТА МЕХАНІЗМИ СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Peresada O.V.,

*senior lecturer of Department of Economic
Cybernetics and Management of Economic Security,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

Pribylnov A.O.,

*student,
Kharkiv National University of Radio Electronics*

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

An increasing the level of communications openness due to the transfer of information to digital media not only creates new opportunities in all areas of social practice, but also necessitates the development of new approaches to ensuring the required level of security for economic entities: both individuals and small and medium-sized businesses (SMEs), state corporations, multi-level structures, regardless of their organizational and legal forms of functioning.

While in developed countries SMEs act as a systemic factor of the economy and form up to 70-80% of GDP, in Ukraine they remain the most vulnerable subjects of the digital economic space. The reasons for this situation are of a different nature: legal, socio-historical, economic. In this regard, it seems expedient to develop new and improve existing mechanisms for ensuring the economic security of enterprises.

Solving the problems of ensuring economic security in the modern realities of socio-economic processes digitalization is an important and urgent task for the national economy. Unsteady external and internal conditions, digital transformation of almost all spheres of life inevitably give rise to new threats and challenges, which requires a prompt response and improvement of ways to minimize risks [1].

The accumulated experience allows us to state that economic security is a key characteristic for the stable functioning and achievement of the required development indicators of both individual economic entities and society in common. The security of economic processes is characterized by a variety of political, legal and economic mechanisms and instruments that contribute to the protection of economic interests.

In a broad sense, economic security can be considered as the ability of the institutional and organizational system to protect the interests of economic entities on the basis of international and national legal norms with respect and observance of national traditions and values of economic management [2].

When considering the problem through the prism of macro-level indicators, the country's economic security is formed, among other things, from the stable development of the business environment. In other words, the economic security of society is inextricably linked to the current conditions of management and conduct of business activities. In addition, the economic security of society is formed under the influence of public financial control and shadow processes in the economy.

In the context of the digitalization of the economy, the relevance of the development of small and medium-sized businesses is only increasing, since it is it, in the opinion of most researchers, that provides the optimal conditions for the formation of a digital environment. SMEs have greater agility and are able to easily rebuild in accordance with the requirements of innovation; they can act as an experimental platform for testing in the search for optimal management solutions, for optimizing business processes using the tools of the digital economy.

Digitalization, as a qualitatively new paradigm of economic development, dictates the need to create appropriate criteria for assessing the security of the business environment at all levels. It brings with it new challenges and threats to small and medium-sized businesses associated with digital transformation. Therefore, the development of organizational and economic aspects and mechanisms for ensuring the economic security of small and medium-sized businesses in modern conditions is a very urgent task for theory and practice.

Thus, the development of effective mechanisms for ensuring the economic security of SMEs during the period of digital transformation of socio-economic processes is an important and timely task for the national economy, which determines the relevance of the study.

Ensuring economic security is the process of maintaining various types of security at a given level: financial, intellectual, personnel, informational, etc. In scientific literature and in practice, a significant number of methods are used to determine economic security [3]. Here are some of them.

A method for analyzing and processing scenarios. A scenario means an analytical forecast regarding the key stages of development in the future based on scientifically grounded provisions and hypotheses showing the main trends in the development of the subject. This method is based on the interaction of specialists – experts with proper qualifications in various areas, who solve problems using modern means of mathematical modeling. Based on the model results, the initial forecasts should be corrected, refined and specified. It is also possible to create new series of research and new scenarios.

Pattern recognition method. An image is usually understood as a phenomenon, object, situation, signal, process in the field of economic security with atypical parameters. Recognition can be interpreted as the ratio of phenomena or objects based on the study of their characteristics with a predetermined standard. Pattern recognition methods are often used in the study of shadow processes in the economy. The mathematical basis of pattern recognition theory is mathematical logic and statistics, game theory, probability theory, information theory, etc.

Discriminant and cluster analysis methods are of particular interest in the pattern recognition method. The first ones are based on the formation by experts of certain samples, as a rule, of two groups of safety indicators (dangerous and safe state). After that, it is necessary to form a new matrix of safety indicators for the object to determine it to a particular group.

Cluster analysis is a set of methods for classifying objects with many characteristics, based on calculating the distance between them according to a certain metric, with the further determination of characteristic groups (clusters). This analysis is used in the study of sets of socio-economic indicators or objects.

The method of multivariate statistical analysis allows calculating the dynamic characteristics of the development of indicators, identifying patterns of previous development and extrapolating them to future periods. The definition of the methodology and system of monitoring indicators directly determines the quality and degree of adequacy of the assessment of the economic security of the organization, as well as the set of required measures to prevent and identify hazards corresponding to the nature of the threats and the scale.

If we single out the financial component of economic security, then in this case methods of forecasting the bankruptcy of an enterprise are used. Methods for assessing the level of financial condition of an organization by E. Altman, R. Taffler and G. Tishaw, L.V. Springgate [4].

Summarizing the methods and models, we can conclude that their disadvantage should be attributed to the lack of specifics of accounting for the impact on enterprises of the digital economy. In addition, other relevant factors of ensuring the economic security of SMEs, including environmental ones, should be taken into account. Based on this, the authors proposed a methodology for assessing the economic security of small and medium-sized businesses in the context of digitalization, which includes the analysis of local indicators and their convolution into one generalized criterion of economic security based on a set of indicators representing various aspects of economic security.

The presented system of indicators for SMEs covers five projections of economic security: personnel, production and technology, financial, environmental and digital. Each projection contains several indicators.

Human resources for small and medium-sized enterprises are important participants in the production process. Human resources indicators are:

- the level of qualifications of the personnel. Factors such as the availability of rationalization proposals, the availability of in-demand competencies, the quality of work, etc are taken into account;

- the level of staff motivation. It uses information about the policy of the enterprise, working conditions, the level of wages, interpersonal relations in the team, etc.;

- the coefficient of retraining of personnel is calculated as the share of the number of employees who have passed the system of advanced training and retraining in the total number of employees of the enterprise;

- the coefficient of personnel stability characterizes the level of permanent employees at the enterprise.

Industrial and technological safety determines that the enterprise has the implementation of business processes at the proper level, its main modules:

- the coefficient of renewal of fixed assets. This indicator allows assessing the availability of modern equipment at the enterprise;

- labor productivity is one of the most important factors of economic security of an enterprise and is found as the ratio of the volume of products produced by the enterprise for a period (month, quarter, year) to the average number of employees in the same period;

- the share of innovative products is one of the indicators that can characterize the competitiveness of the company's products, which directly depends on the availability of high-tech modern equipment;

- the share of exports of innovative products - this indicator can also serve as a characteristic of the competitiveness of an enterprise and is defined as the ratio of the volume of exported innovative products for a period to the volume of products produced by an enterprise for the same period.

The financial security of an enterprise is largely determined by its financial capabilities. To calculate it, we will use the following indicators:

- the ratio of provision with own circulating assets characterizes the financial stability of the enterprise, which directly affects its economic security;

- balance sheet liquidity is the organization's ability to fulfill debt obligations at any time. Lack of liquidity is one of the factors by which an enterprise can go bankrupt;

- the main indicator of the breakeven of the enterprise is the amount of profit, which, as a rule, does not make it possible to talk about the effectiveness of the organization. Therefore, the analysis can use the coefficients of profitability;

- the business activity of an enterprise in financial terms is manifested in the rate of turnover of its funds, i.e. the intensity of their use. The indicator characterizes the volume of products sold per ruble in the activities of the enterprise funds. Its growth in dynamics is seen as a favorable trend.

The environmental safety of the enterprise is currently given considerable attention both at the state level and at the regional level. Therefore, enterprises must pay considerable attention to various factors affecting the protection of the environment on the part of the enterprise:

- one of the indicators of resource conservation on the part of the enterprise is the share of investments in the rational use of water;

- the share of investments in the protection of atmospheric air – determines the share of costs for air cleaning facilities in the total investment costs;

- the share of investments in waste disposal – determines the share of costs for waste disposal activities in the total investment costs;

- innovation and environmental activity means the readiness to perceive and master environmental innovations, the intensity of environmental and innovative transformations at the enterprise. To evaluate it enterprises can use the indicator – the coefficient of innovative and environmental activity K16, which is calculated on the basis of expert assessment of innovative projects of the enterprise aimed at introducing environmental innovations. Among them are projects aimed at reducing greenhouse gas emissions, replacing raw materials and materials with less hazardous ones, recycling waste, etc. Depending on the level of innovative and environmental activity, this coefficient can vary from zero to one.

Ensuring economic security in the context of digitalization should be ensured by digital security – the formation of qualitatively new factors that will facilitate the participation of enterprises in a unified information system for ensuring economic security and reduce its external and internal risks. To calculate it, we will use the following indicators:

- the share of employees working remotely - an indicator reflecting the ability of an enterprise to adapt to new economic conditions;
- end-to-end technologies of the digital economy include big data, new production technologies, neurotechnologies, artificial intelligence, blockchain. wireless communication, etc. These technologies contribute to a more active innovative transfer, which helps to more successfully adapt to small and medium-sized enterprises in a rapidly changing economic environment;
- digital marketing is the use of interactive marketing of goods and services based on digital technologies to attract and retain customers. Since small and medium-sized enterprises do not always have the opportunity to pay enough attention to this area of management, this the direction in their economic activity is becoming more and more significant;
- the national project «Digital Economy» is aimed at solving problems to ensure the accelerated introduction of digital technologies in the economy and social sphere.

Since all indicators have different dimensions, for joint analysis they are reduced to dimensionless form. In this case, information about the critical (threshold) values of the indicators was used (after the display, the value 0.5 corresponded to the threshold value). The values generally accepted in the scientific literature were used as threshold values for the indicators of projections of industrial, technological and financial security [5].

To bring the indicators to a dimensionless form, the function is used:

$$y_j = 2^{-\frac{P_j}{K}}, \quad (1)$$

where K_j – original indicator with number j ,

P_j – its threshold.

The rest of the indicators were initially dimensionless with ranges from 0 to 1.

Further, to position enterprises by the level of economic security, an integral assessment is made for individual projections of economic security and for the system of indicators as a whole. Generalized projection indices are calculated as the sums of the products of the transformed indicators by the coefficients of their significance, which reflect the contribution of each indicator to the projection and are ranked based on expert assessments:

$$z_i = \sum_{m=1}^4 y_{4(i-1)+m} s_{4(i-1)+m}, \quad (2)$$

where i – projection number,

y_j – normalized indicator with number j ,

s_j – its weight.

The integral index of economic security is the sum of generalized indices of projections multiplied by a weight coefficient reflecting the contribution of each projection to the assessment of economic security and determined on the basis of expert assessments:

$$Z = \sum_{i=1}^5 z_i r, \quad (3)$$

where r – the weight of the corresponding projection.

The value of the integral index determines the level of economic security of the enterprise. If this value lies in the range from 0 to 0,2, then the level of economic security is extremely low; if from 0,2 to 0,4 – low; if from 0,4 to 0,6 – medium; if from 0,6 to 0,8 – high; if it is from 0,8 to 1,0, it is very high. The same positioning can be carried out for each of the five projections of economic security.

The above methodology makes it possible to assess the level of economic security of small and medium-sized businesses in the context of digital transformation.

Within the framework of this study, a method is proposed for assessing the level of economic security of small and medium-sized businesses in the context of digitalization. The proposed system of twenty indicators, divided into five projections of economic security: personnel, production and technology, financial, environmental and digital. For positioning enterprises in terms of economic security in the context of digitalization, a procedure for calculating the integral indicator of economic security is proposed.

References

1. Zingales L. Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives*. 2017. № 3. pp. 113-130.
2. Iatsuh O., Demchenko I. The Problem of Unprofitable Activity of Enterprises in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. № 2. pp. 64-69.
3. Meiss K.-M Improvement of Public Financial Control in the Context of Ensuring Financial Security of the State. *Economic Annals XXI*. 2017. Vol. 168. № 11-12. pp. 63-68.
4. Kubaichenko A. Classification of Forms of Shadow Economic Activity from the Viewpoint of Ensuring Economic Security. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 1. pp. 242-247.
5. Sokolov A.P., Borok I.G. On the question of methods for assessing the economic security of enterprises. *Industrial economy*. 2020. № 2. pp. 6-12.

Діденко Є.В.,

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

Соломаха І.С.,

*студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Косінов А.Л.,

*студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ ІТ-РИЗИКАМ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення інформаційної безпеки є одним із головних завдань сучасних підприємств. Загрозою може бути не тільки технічний збій, а й невідповідність даних у різних системах обліку, що зустрічається майже в кожному підприємстві, і необмежений доступ працівників до інформації.

Питання інформаційної безпеки та оцінки ризиків у системі економічної безпеки підприємства розглядалися у роботах таких науковців, як О. В. Нусінова [1], В. С. Пономаренко, С. В. Кавун [2], О. М. Старенька [3], О. М. Герасименко [4], О. В. Кочетков, Т. О. Гаур, В. М. Машін [5], О. М. Герасименко, Н. В. Зачосова [6], К. С. Жадько, Д. М. Самойленко [7], В. Й. Бакай [8]. Широке коло питань, розглянуті науковцями, не дають однозначного уявлення про вирішення даної проблеми, що обумовлює необхідність подальших наукових досліджень.

Інформаційний ризик (ІТ-ризик) – це ризик втрати (шкоди), спричинений використанням компанією інформаційних технологій. ІТ-ризики пов'язані зі

створенням, передачею, зберіганням та використанням інформації за допомогою електронних носіїв та інших методів комунікації [1, 2].

Серед ІТ-ризиків виділяють ризики двох категорій (рис. 1):

- ризики, що пов’язані з витоком інформації та використанням її конкурентами або працівниками в цілях, які можуть зашкодити підприємству;
- ризики, що пов’язані з технічним збоєм каналу передачі інформації, що може призвести до ризику втрати.



Рисунок 1 – Категорії ІТ-ризиків

Джерело: розроблено авторами

Завдання мінімізації ІТ-ризиків полягає в запобіганні несанкціонованого доступу до даних, а також аварій та збоїв обладнання. До процесу мінімізації ІТ-ризиків слід ставитися комплексно: спочатку визначити можливі проблеми, а потім визначити, як ці проблеми можна вирішити.

На практиці методи виявлення ІТ-ризиків не відрізняються від методу визначення будь-якого іншого ризику. Вони передбачають складання карт ризиків, проведення експертних оцінок, розрахунок узгодженості експертних висновків тощо.

Процедура виявлення найбільш критичних ІТ-ризиків передбачає врахування таких умов і вимог:

– здатність підприємства контролювати доступ до інформаційних ресурсів і систем, які формують та зберігають фінансову звітність;

– забезпеченість клієнтів підприємства необхідною інформаційною підтримкою;

– здатність підприємства за короткий час інтегрувати наявні інформаційні технології в систему придбаної компанії. Так, наприклад, підприємство має одну або кілька систем обліку, за допомогою яких фінансисти отримують дані для складання зведеної звітності. При покупці нового бізнесу виявляється, що у нього інша система обліку. Тому компанія повинна мати чіткий план перетворення таких звітів у стандарти, прийняті материнською компанією. Інакше підприємство може втратити контроль над процесом;

– здатність підприємства організувати документообіг в існуючій системі у попередньому режимі, якщо звільнено основних працівників. Це питання є надзвичайно актуальним для вітчизняних підприємств, адже навіть фінансова та бухгалтерська інформація часто вводиться і зберігається в будь-якій формі, не кажучи вже про інформацію про клієнтів. Це призводить до збільшення часу для нових працівників для «введення» справи та ймовірності помилки;

– рівень захищеності прав інтелектуальної власності компанії та її клієнтів;

– наявність у підприємства чіткого алгоритму дій у надзвичайних ситуаціях, таких як збої комп'ютерної мережі чи вірусні атаки;

– відповідність інформаційної системи загальним цілям підприємства (якщо основна мета – мати спільний центр управління грошовими потоками, а системи обліку, встановлені в різних філіях, не пов'язані між собою, це завдання не буде вирішено).

На практиці досить важко визначити шкоду, яку може завдати більшість ІТ-ризиків, але її можна приблизно оцінити.

Набір ІТ-ризиків включає втрату даних через збій інформаційної системи, крадіжку інформації та передачу інформації працівниками підприємства третім

особам. Заходи щодо мінімізації таких ризиків поділяються на організаційні та технічні.

Організаційні заходи передбачають обмеження доступу до даних. З цієї причини вся інформація класифікується як загальнодоступна, службова та таємна. Крім того, зміст інформаційного потоку розділяють за призначенням:

- інформація, що використовується у робочій групі (для конкретних проектів);
- інформація, що використовується серед виконавців і керівників відділів, служб (дані про заробітну плату, особисті завдання тощо);
- інформація, що призначена для керівників підрозділів і вищого керівництва (стратегічний план розвитку).

Досвід багатьох вітчизняних підприємств свідчить, що найбільш успішні стратегії запобігання ІТ-ризиків базуються на таких основних моментах:

- доступ працівників до інформаційних систем, файлів і документів підприємства повинен відрізнятися залежно від важливості та конфіденційності вмісту інформації;
- підприємство має контролювати доступ до інформації та забезпечувати захист від уразливості інформаційної системи;
- інформаційні системи, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства (канали зв'язку, файли документів, комп'ютерні мережі, що мають важливе стратегічне значення), повинні працювати безперебійно навіть у кризових ситуаціях.

На підприємстві для забезпечення необхідного захисту від ІТ-ризиків та контролю рівня інформаційної безпеки можна вжити таких заходів:

- визначити компетентність персоналу, відповідального за інформаційну безпеку, сформулювати положення, що описують поведінку співробітників підприємства для запобігання ІТ-ризиків, а також забезпечити резервні можливості для роботи в критичних ситуаціях;
- розробити на підприємстві єдині стандарти для інформаційних систем, тобто надати їм єдину форму звіту, і єдине правило розрахунку показників, що

буде застосовуватися до всіх програмних продуктів, що використовуються підприємством для цієї мети;

- використовувати класифікацію інформації за ступенем конфіденційності та розрізняти права доступу до неї;

- треба переконатися, що будь-яка інформація в обігу підприємства має створюватися за допомогою системи, централізовано встановленої на комп'ютері. Установка будь-якої іншої програми повинна бути авторизована, інакше ризик збою і вірусної атаки збільшиться;

- здійснювати моніторинг стану всіх систем підприємства: якщо відбувається несанкціонований доступ, система повинна автоматично заборонити вхід або попередити про небезпеку, щоб співробітники могли вжити заходів.

Крім цих заходів, необхідно також підготуватися до наслідків можливої кризи та описати дії, які підприємство має здійснити для подолання кризи, а саме:

- здійснити аналіз сценаріїв проникнення третіх осіб або тих, хто не має доступу до внутрішньої інформаційної мережі, та проводити навчальні заходи для формування моделей поведінки працівників, які відповідають за інформаційну безпеку, під час кризових ситуацій;

- розробити план вирішення проблем, пов'язаних з персоналом, включаючи нагляд за ключовими працівниками підприємства, наприклад, підготувати та ознайомити співробітників з планом безперервності корпоративного управління;

- підготувати до використання резервні інформаційні можливості (сервери, комп'ютери) та резервні лінії зв'язку.

Таким чином, у даній роботі розкриті особливості організації протидії ІТ-ризикам, запропоновано заходи, що мають стати основою розробки практичних рекомендацій щодо формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Перелік джерел посилання

1. Нусінова О. В. Оцінка інформаційної безпеки підприємств: монографія Кривий Ріг: Діоніс, 2011. 189 с.
2. Пономаренко В. С., Кавун С. В. Концептуальні основи економічної безпеки: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. 256 с.
3. Старенька О. М. Оцінка ризиків як компонент системи внутрішнього контролю підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 9-10. С. 127-145.
4. Герасименко О. М. Порівняльний аналіз методів та програмних методик ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків у забезпеченні економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6. С. 109-113.
5. Кочетков О. В., Гаур Т. О., Машін В. М. Система оцінки ризиків інформаційної безпеки підприємства на основі нечіткої логіки. *Наукові праці ОНАЗ ім. О. С. Попова*. 2019. № 1. С. 97-104.
6. Герасименко О. М., Зачосова Н. В. Оцінка рівня зрілості управління ризиками в процесі забезпечення економічної безпеки підприємства: аналітичне дослідження. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2019. № 3. С. 66-81.
7. Жадько К. С., Самойленко Д. М. Економічна безпека підприємств в умовах цифрових технологій і пандемії. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2020. Вип. 5. С. 170-176.
8. Бакай В. Й. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі використання цифрових технологій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4(1). С. 32-35.

Кириї В.В.,

*к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Міщеріна Н.В.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Широкий розвиток стратегічного планування та маркетингових досліджень у діяльності підприємств протягом останньої чверті XX століття став запорукою ефективності функціонування підприємств, бізнесу та галузей. Застосування стратегічного планування своєї діяльності обумовило необхідність використання інформації для прийняття стратегічних рішень та обумовило необхідність планувати інформаційні ресурси, використовувати специфічні методи її обробки та представлення. Важливими складовими всього цього процесу були аналіз конкурента, споживача та постачальника. Більшість компаній не були готові до того, щоб збирати та аналізувати інформацію на систематичній, рутинній, повсякденній основі. Таким чином конкурентна розвідка з'явилася як методологія збирання та обробки інформації для стратегічного планування та забезпечення конкурентних переваг компаній на ринку.

Серед західних учених, які приділили увагу дослідженню теоретичних і практичних питань конкурентної розвідки слід відзначити Б. Джілада, М. Інгліша, Стівена Х. Міллера, В. Плетта, Джона Е. Прескотта та ін.

Сама концепція конкурентної розвідки існувала вже давно, але втілювалася в життя та оформилася лише в середині 90-х років. Подібно до багатьох

інноваційних і свіжих ділових ідей, загальне прийняття конкурентної розвідки бізнес-середовищем було досить повільним. І сама конкурентна розвідка еволюціонувала повільно, але зробила різкий ривок останні кілька років.

Конкурентна розвідка – найважливіший інструмент мінімізації ризиків та забезпечення прибутків, оскільки в певному сенсі це система «раннього попередження» про наміри конкурентів, можливі зміни на ринку, можливі результати впливу політичних технологій на підприємницьку діяльність. За словами автора «Біблії конкурентної розвідки», американського журналіста Л. Каханера: «Конкурентна розвідка, подібно до потужного радару, вловлює нові віяння в бізнесі, відстежує можливості, що з'являються, і попереджають про небезпеки, що насуваються»[6].

Конкурентна розвідка вирішує завдання, яке зазвичай ставлять інвестори перед менеджментом:

- ухилятися нерационального використання капіталу та інших ресурсів,
- приймати обґрунтовані рішення, що унеможливають кризу та банкрутство підприємства.

Зазначені помилки найчастіше відбуваються під час прийняття рішення топ-менеджерами, які ґрунтуються на невірних уявленнях і припущеннях та не мають достовірної інформації. Виходячи з актуальності та динамічності розвитку ринку підрозділи конкурентної розвідки активно зміцнюють свої позиції у структурі сучасних компаній у всьому світі, як великих, і маленьких.

Незалежно від спадів на світовому ринку, сектор бізнес розвідки зростає. IBM, Xerox, Motorola, Merck, Intel, Microsoft – це лише кілька з багатьох транснаціональних корпорацій, які зробили конкурентну розвідку одним з видів своєї базової діяльності. Перший підрозділ, створений спеціально для реалізації принципів та методів конкурентної розвідки з'явилося у компанії «Motorola» у 1983 р. Творцем цього підрозділу був Ян Херрінг . Щороку компанії зі світовим ім'ям витрачають близько 10 млрд. доларів на потреби конкурентної розвідки. Нижче, на рис.1 узагальнено фактори зростання ролі конкурентної розвідки.

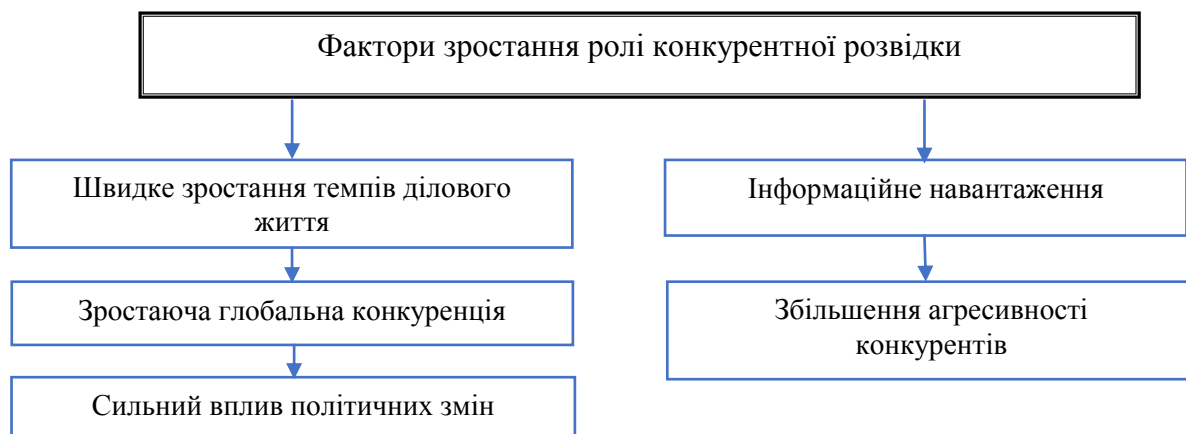


Рисунок 1 – Фактори зростання ролі конкурентної розвідки

Джерело: складено авторами

Отже, конкурентна розвідка не просто інструмент дослідження конкурентного середовища. Це актуальний бізнес-процес, що виник на стику економіки, юриспруденції та спеціальних розвідувальних дисциплін та прийомів з воєнних наук.

Об'єктами дослідження конкурентної розвідки є юридичні особи, наприклад, недержавні організації у вигляді приватної фірми, комерційного банку, акціонерного товариства; фізичні особи, наприклад, керівник фірми-конкурента; ситуації, тенденції у тому чи іншому сегменті ринку.

Основна сфера діяльності конкурентної розвідки – конкурентне середовище.

Мета конкурентної розвідки – інформаційно-аналітична підтримка прийняття оптимального управлінського рішення, що забезпечує досягнення конкурентної переваги над ринку.

Головні завдання конкурентної розвідки полягають у:

- безперервному моніторингу та зборі відкритої інформації про конкурентне середовище; аналітичній обробці отриманих із усіх можливих інформаційних джерел даних;
- подання результатів обробки інформації у вигляді аналітичного звіту керівництву для прийняття управлінських рішень;
- зберігання та розповсюдження результатів.

У сучасній «концепції конкурентної розвідки» як інструменту досягнення конкурентних переваг використовується модель «п'яти сил» М. Портера, які керують конкуренцією у галузі та характеризують стан конкурентного середовища. Ця модель також використовується для виявлення потенційних загроз щодо фірми та планування власних дій з їх врахуванням. Ось ці «п'ять» сил:

- загроза із боку існуючих конкурентів;
- загроза появи товарів-замінників або послуг-замінників, конкурентоздатних з погляду ціни;
- загроза появи нових чи потенційних конкурентів;
- загроза з боку постачальників сировини та комплектуючих;
- загроза з боку споживачів товарів та послуг.

Висновки, що формуються в результаті діяльності департаменту конкурентної розвідки, використовуються як прийняття тактичних рішень, так вироблення стратегічних напрямів розвитку підприємства. Конкурентна розвідка широко використовує прийоми та методи стратегічного планування, що дає змогу отримувати комплексне уявлення про ситуацію на ринку та уточнювати позиції, на які компанія може претендувати. Значну кількість методів працівники відділів конкурентної розвідки черпають із арсеналу засобів маркетологів, чиї зусилля спрямовані головним чином на виявлення та аналіз споживчого попиту в тому чи іншому сегменті ринку.

Аналіз практики свідчить про те, що підприємства, які усвідомлюють цінність та необхідність конкурентної розвідки, виявляють найбільший інтерес до наступних відомостей про своїх конкурентів: інформації, що компрометує; про укладення контрактів; перепродажу комерційних секретів; інформації, що сприяє захопленню ринків збуту та сировини [1].

Їх цікавлять також фінансове становище конкурентів та партнерів, фінансові звіти та прогнози, можливості доступу до інформаційних мереж, маркетинг та стратегія цін, умови продажу фірм та можливість їх злиття, технічна специфікація продукції, перспективи розвитку фірми, система безпеки

фірми, організаційна структура фірми, провідні фахівці, фінансові операції конкурентів та партнерів, замовники та постачальники, звіти про реалізацію продукції та їх ціни, введення в дію нових виробничих потужностей, модернізація та розширення діючих, об'єднання з іншими фірмами, стратегія та тактика ведення бізнесу конкурентами.

Також до інформації, що представляє інтерес входять юридичний та фінансово-економічний аналіз запланованої комерційної операції, аналіз об'єктивних можливостей партнерів та учасників угоди (платоспроможність, правоздатність тощо), суб'єктивні характеристики партнерів та учасників (імовірність обману, професійна грамотність тощо), виявлення зв'язків з кримінальними структурами, ступінь контролюваності партнерів та учасників угоди, визначення форм і способів захисту використовуваних коштів та майна (технологія переміщення коштів та товарів, можливість та оформлення застави тощо), а також методів контролю за окремими сторонами угоди на всіх її етапах, протидія спробам завдання шкоди від сторонніх юридичних та фізичних осіб. Узагальнення інформаційного циклу конкурентної розвідки представлено на рис. 2.

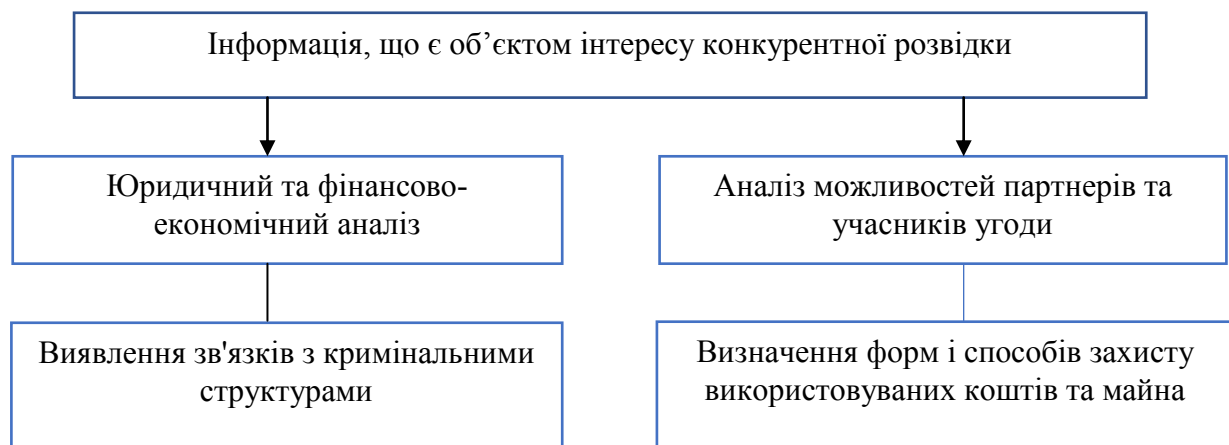


Рисунок 2 – Інформація відділу конкурентної розвідки

Джерело: розроблено авторами

Слід зазначити, що бурхливий розвиток на підприємствах підрозділів конкурентної розвідки обумовлений низкою зовнішніх факторів – інтенсивний розвиток технологій та ринків, індивідуалізація ринків та більша доступність до конфіденційної інформації в наслідок активного розвитку апаратного та технологічного обладнання – та внутрішніх факторів – бажання компаній боротися за споживачів визначило активність розвитку конкурентної розвідки як елементу фінансово-економічної безпеки підприємства.

Перелік джерел посилання

1. Прескотт Дж., Миллер Ст. Конкурентная разведка: Уроки из окопов. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 336 с.
2. Землянов В. Своя контрразведка: Практическое пособие. Минск: Харвест, 2004. 416 с.
3. Хант Чальз, Зартарьян Вахе. Разведка на службе вашего предприятия. Киев: Укрзкордонвизасервис, 1992. 160 с.
4. Херринг Я. Сколько стоит ваша конкурентная разведка?: *CI magazine*. Март-апрель, 2007. № 2. С. 6.
5. Сайт академии бизнес-разведки Fuld – Gilad. URL: <http://www.academyci.com/>.
6. Сайт академии бизнес-разведки Fuld-Gilad-Hemng Academy of Competitive Intelligence (Кембридж, штат Массачусетс, США). URL: <http://www.academyci.com/>.

Кириї В.В.,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Башкатов В.А.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Досягнення переваги підприємства у конкурентній боротьбі та економічне зростання не є можливим без знань про наміри конкурентів, основні тенденції ділового життя, рівень ризиків та ринкових факторів, що впливають на діяльність підприємства. У разі появи в підприємств ризиків, що з швидкими змінами докiлля, настає нова епоха менеджменту. Її головною рисою є гнучкість управління, швидкість реакції на зовнішні фактори, що також підтверджує необхідність у систематичному зборі та аналізі конкурентної інформації. Ефективний менеджмент у сучасному бізнесі вимагає ухвалення дедалі швидших рішень, час для обмірковування яких дуже обмежений. Керівники успішних фірм аналізують не лише результати останнього кварталу чи місяця. Вони потребують інформації про стан справ на поточний момент.

Бізнес-розвідка, як елемент економічної безпеки бізнесу, спрямована на мінімізацію можливих ризиків та попередження загроз, стабільність безперервної господарської діяльності, набуття переваг у веденні бізнесу та максимізації прибутку. Інші напрями безпеки (особиста, інформаційна, кадрова, юридична) в результаті до економічної складової. Метою будь-якого бізнесмена є такий стан його організації, при якому досягнуто максимальної захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз,

дестабілізуючих факторів, коли забезпечується стійка реалізація його комерційних інтересів.

Практично до будь-якого суб'єкта господарської діяльності застосовні такі основні загрози економічній безпеці: ворожа діяльність конкурентів та третіх осіб, недобросовісна конкуренція; шахрайство та/або неспроможність контрагентів; протизаконні шахрайські дії з боку персоналу; погрози з боку криміналітету; небезпеки з боку державних органів.

Для мінімізації ризиків і запобігання наявним загрозам потрібно мати необхідну інформацію про те, що відбувається внутрішньому та зовнішньому оточенні фірми. Тому найважливішим елементом економічної безпеки є бізнес-розвідка – конкурентна (ділова) розвідка – ключ дослідження ринку, спрямований на виявлення планів конкурентів/контрагентів, з'ясування головних тенденцій бізнесу, аналіз ймовірних ризиків та загроз для коректного управління компанією з метою максимізації конкурентоспроможності фірми. Вихідні данні з конкурентної розвідки є корисними у процесі стратегічного планування і є основою управління підприємством.

Бізнес-розвідка дозволяє: надати вчасне отримання надійної та повної інформації про операційні та перспективні можливості ведучих гравців ринку та осіб, що становлять небезпеку бізнесу; зібрати всеосяжну інформацію про суб'єктів на ринку та процеси, що на ньому відбуваються та впливають на мету компанії; визначити та наглядати за вагою важливих конкурентів та їх вплив на ринок.

Теоретичні основи конкуренції розкрито в роботах Е. Чемберліна, Дж. Робінсона, Ф. фон Хайєка, М. Портера, які зробили суттєвий внесок у дослідження теми конкурентної боротьби на різних рівнях ринкового простору. Помітний внесок у розробку проблем конкурентної розвідки зробили і вчені та фахівці-практики: Ю.П. Воронов, Я.В. Бузанова, О. Деревиський, О.І. Доронін, І.Ю. Нежданов, М.В. Прилуков, В. Світлозаров, В.І. Ярочкін, Є.Л. Ющук, В.Л. Берсенєв, П. Кохно та ін.

Бізнесмен, який володіє важливою інформацією раніше за інших, має величезну перевагу перед своїми конкурентами та опонентами. Інструментом для отримання та аналізу будь-якого роду інформації, яка відноситься до бізнесу клієнта та впливає на нього будь-яким чином, є конкурентна розвідка. Це елемент економічної безпеки, спрямований на виявлення намірів конкурентів/контрагентів, вивчення головних тенденцій ринку, з'ясування ймовірних ризиків та загроз для удосконалення стратегій управління з метою підвищення конкурентоспроможності фірми.

Конкурентна розвідка може допомогти компанії: забезпечити своєчасну надійність інформації про поточні та перспективні фінансово-економічні можливості основних конкурентів та осіб, що загрожують бізнесу; визначити наслідки дій основних конкурентів та осіб, що загрожують плануванню заходів; зібрати точну та повну інформацію про події та суб'єктів на ринку, що впливають на цілі компанії; визначити та відслідковувати політичну вагу окремих конкурентів та осіб, які загрожують, та їх вплив на ринок бізнесу [2].

Аналітичні інструменти конкурентної розвідки: дослідження фінансового та матеріального стану фізичної особи, збір інформації; фінансово-економічне дослідження юридичної особи; комплексний аналіз експорту та імпорту; поточний та перспективний аналіз конкурентного середовища [3].

Кожен інструмент складається з наступних елементів.

Дослідження фінансового та матеріального стану фізичної особи, збір інформації – розгорнута інформація, яка надає можливість всебічної оцінки особи, що загрожує власнику для виявлення її неблагонадійності, фінансового стану, уразливості: визначення зв'язків: родинні, VIP-персони, довірені особи, колективні комерційні інтереси; аналіз майна особи та її оточення (матеріальне забезпечення та права власності на майно); визначення участі у підприємствах; визначення підконтрольності особи (кому підпорядковується) та сфери впливу; визначення уразливих сторін.

Фінансово-економічне дослідження юридичної особи – всебічне вивчення фінансово-господарської діяльності юридичної особи за наступними пунктами:

визначення напрямів основної діяльності підприємства; виявлення благонадійності/легальності чи транзитності/фіктивності підприємства; оцінка підприємства, а також потенційних конкурентів та партнерів; визначення способів ведення фінансово-господарську діяльність; виявлення вразливих місць; оцінка реальності виконання контрагентом взятих він зобов'язань; визначення фінансових ризиків з урахуванням фінансової звітності підприємства; попередження ймовірної атаки рейдерів.

Комплексний аналіз експортно-імпортних операцій – елемент досліджень у конкурентній розвідці, який належить до інформаційно-аналітичної діяльності, спрямований на вдосконалення конкурентоспроможності фірми у зовнішньоекономічній діяльності: з'ясування за окремо взятий проміжок часу динаміки змін обсягу та ціни експортну та імпортну продукцію; визначення переліку країн, які постачають/споживають певний вид продукції; визначення переліку експортерів/імпортерів певного виду продукції; визначення регіональної власності конкурентів підприємств-експортерів; визначення переліку основних підприємств-споживачів певного роду імпорту; проведення аналізу діяльності стейкхолдерів щодо наявності активів, визначення бенефіціарів, афілійованих осіб, кола пов'язаних компаній; визначення нової продукції, що є привелійованою за кордоном, із невеликою зміною виробничого процесу; визначення нових експортних напрямів реалізації продукції.

Поточний та перспективний аналіз конкурентного середовища – елемент досліджень у розвідці, який пов'язаний з інформаційно-аналітичною діяльністю та спрямований на вивчення поточного стану, особливостей, проблем та подальших тенденцій розвитку ринку: характеристика основних компаній із суттєвою ринковою часткою, у тому числі імпортерів, експортерів тощо; перелік конкурентних переваг основних компаній ринку [1].

Політика конфіденційної використовуються для захисту персональних даних робітників, дотримання комерційної таємниці а також захищає від розголошення інформації. Кожен співробітник має обмежений доступ до інформації і отримує тільки ту частину, що безпосередньо потрібна йому для

якісного виконання своїх обов'язків. Інформація про звернення бізнесмена за допомогою, дослідження, результати та рекомендації становить комерційну таємницю. Обов'язковими є корпоративні правила на основі міжнародного стандарту вимог до захисту даних.

Результати конкурентної розвідки використовуються у процесі стратегічного планування і є основою прийняття рішень керівництвом. Чим повніше буде інформація та проведений аналіз, тим ясніше буде розуміння щодо ефективної взаємодії з контрагентами та його наслідків для бізнесу та власника.

Таким чином, до основними перевагами від діяльності конкурентної розвідки є: моніторинг ринкового середовища, прогнозування дій конкурентів і контрагентів, виявлення нових конкурентів, можливість застосовувати досвід успішних дій та помилок інших підприємств, своєчасне отримання інформації про інтелектуальну власність, що є додатковими перевагами на світовому ринку, відстеження змін у політиці та законодавстві; виявлення слабких сторін компанії та перетворення їх на сильні; контроль за потенційними джерелами виток конфіденційної інформації, виявлення слабких сторін конкурентів, формування інформаційної бази про діяльність та доходи партнерів та клієнтів з метою уникнення зв'язків з кримінальними проявами та ін.

Перелік джерел посилань

1. Голота В.В., Тимкован В.І. Конкурентна розвідка як елемент фінансово-економічної безпеки підприємства *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 16 (1). С. 56-59.

2. Пойда-Носик Н.Н. Конкурентна розвідка та її місце в системі забезпечення економічної безпеки компанії. *Проблеми формування та реалізації конкурентної політики*: мат. IV Міжнародної науково-практичної конференції Львів, 24-25 вересня 2015 р. Львів, 2015. С. 153.

3. Чвортко Л.А., Товксис А.В. Конкурентна розвідка в системі забезпечення економічної безпеки банків. *Управління фінансово-економічною безпекою*. 2015. № 1. С. 65-68.

Кириї В.В.,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Фастов М.М.

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ВАЖЛИВІСТЬ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Необхідність захисту інтелектуальної власності тісно пов'язана з економічними вигодами. Об'єкт інтелектуальної власності, як продукт, що створений за визначений час митцем або винахідником, або їх групою тощо потребує особливих правил його використання. Наприклад, як інструмент економічної політики, патенти спрямовані на компенсацію винахіднику за витрачені зусилля, створення стимулу для інновацій та внесок у інвестиції для додаткових досліджень і розробок. Треті сторони можуть використовувати запатентований винахід лише з дозволу або ліцензії власника патенту або, якщо це можливо, після отримання примусової ліцензії.

Економічна передумова охорони авторського твору полягає в тому, що автори повинні отримувати компенсацію за експлуатацію їхніх творів як віддачу за працю та навички, які вони розширили, створюючи свої твори. Крім того, такі правила використання інтелектуальної власності мають на меті надати авторам стимул до творчості. Якщо автори отримують прибуток від своєї роботи, вони продовжуватимуть створювати творчі та оригінальні роботи. Якнайширше розповсюдження авторських творів приносить користь громадськості. Ці принципи є сукупними та взаємозалежними та лежать в основі захисту авторського права.

Захист товарних знаків ґрунтується на передумові, що захист відмітних знаків для відмінності товарів і послуг торговців від товарів і послуг інших торговців захищає громадськість від обману та плутанини. Право інтелектуальної власності в кінцевому підсумку ґрунтується на уявленні про те, що за його відсутності креативності, інновацій та диференціації продуктів буде недостатньо або вони будуть іншої якості. Цінність торгової марки переплітається з якістю товарів, які вона позначає.

У звіті Комітету з питань бізнесу та промисловості, зазначається, що права інтелектуальної власності залишаються ключовим інструментом політики для сприяння інноваціям та економічному зростанню [1]. Нижче наведено короткий огляд деяких макро- та мікроекономічних переваг, які перелічено у звіті (рис. 1):

- захист інтелектуальної власності забезпечує стимули, які забезпечують достатню кількість нових винаходів і праць. Це стимулює інновації та стимулює стійке та широке економічне зростання;
- права інтелектуальної власності сприяють розкриттю винаходів та інноваційної інформації, що стимулює інновації між галузями та всередині них;
- права інтелектуальної власності є ринковим механізмом поширення знань;
- як ефективні інструменти, орієнтовані на ринок, права інтелектуальної власності дозволяють фірмам більш повно отримувати прибуток від ризикованих і невизначених інвестицій;
- права інтелектуальної власності сприяють ризикованим, невизначеним і дорогим інвестиціям. Їх захист, орієнтований на перспективи, стимулює компанії та окремих осіб інвестувати у створення нових технологій та нових продуктів, включаючи поступові вдосконалення, особливо якщо прибуток від інвестицій є довгостроковим, де інвестиції включають значні кошти, витрати або ризики, а також де винахід чи твір можна легко скопіювати чи імітувати;

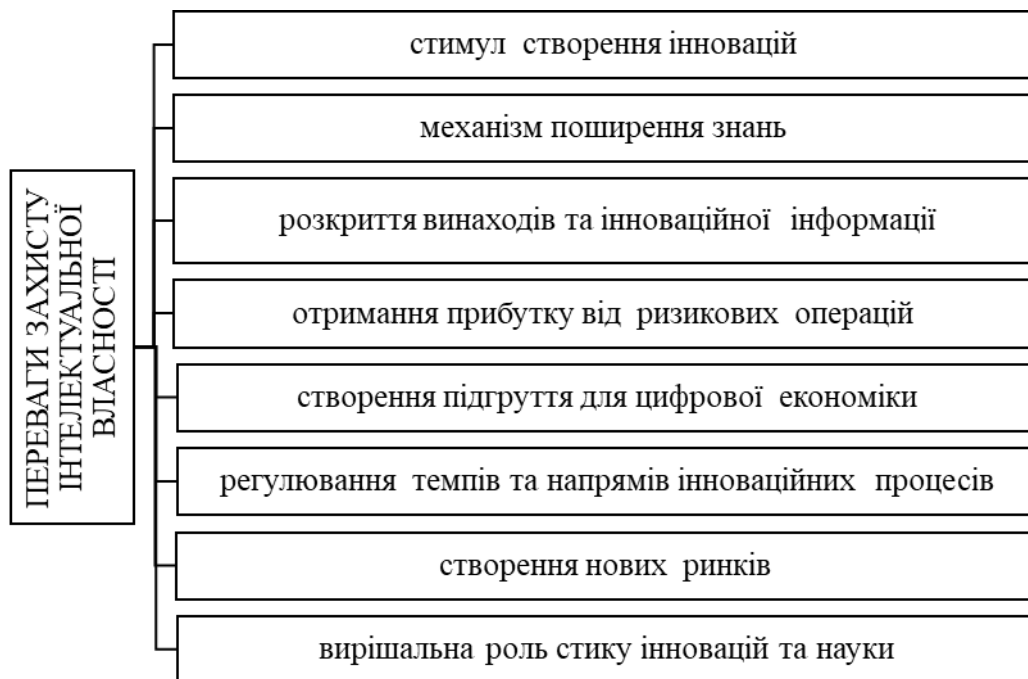


Рисунок 1 – Переваги захисту інтелектуальної власності, за матеріалами

Джерело: [1]

– переваги інтелектуальної власності для цифрової економіки. Комп'ютери, телекомунікації, напівпровідники, розважальний та освітній контент та інші інформаційні сектори все більше залежать від об'єктів права інтелектуальної власності як правової та економічної основи цих галузей;

– права інтелектуальної власності створюють нові ринки, оскільки вони підлягають торгівлі та передачі;

– зв'язок між правами інтелектуальної власності та договірними механізмами, такими як добровільні ліцензії, угоди про розподіл, передача прав, угоди про роялті та інші орієнтовані на ринок трансакції, позитивно формує темп і напрям інноваційних процесів;

– права інтелектуальної власності відіграють вирішальну роль на стику науки та інновацій. Якість усіх економік залежить від їхньої здатності здобувати, захищати, перекладати, комбінувати та застосовувати знання через нові перетини університетів, промисловості й уряду та державно-приватного партнерства. Права інтелектуальної власності відіграють все більш важливу роль у сприянні цим позитивним тенденціям.

Розглянуті переваги, що отримує суспільство в наслідок проведення політики захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності стосуються переважно двох рівнів – макроекономічного рівня та переваг галузевих ринків й окремих суб'єктів господарювання – мікроекономічного.

Макроекономічні переваги охорони інтелектуальної відображаються на національному рівні. Добре продумана політика захисту інтелектуальної власності стимулює економічне зростання на макроекономічному рівні. Деякі дослідники навіть стверджують, що існує пряма кореляція між національним профілем подачі патентів країни та її економічним процвітанням.

Ф. Гаррі зазначає, що зі зростанням значення знань як рушійної сили інновацій та економічного зростання у всьому світі, права інтелектуальної власності стають центральними в сучасній економіці. Він вказує: «Це особливо вірно в контексті поточних глобальних проблем, які включають... зміни клімату та проблеми державної політики, такі як охорона здоров'я та продовольча безпека. У всіх цих випадках людська творчість та винахідливість будуть суттєвими для пошуку рішень для сталого майбутнього, а права інтелектуальної власності є важливим інструментом для стимулювання та винагороди цієї творчості» [2].

Джозеф Шумпетер був одним з перших економістів двадцятого століття, які визнали фундаментальну важливість технологічних змін у сучасних економіках [3]. Зараз широко визнається, що технологічний прогрес і збільшення людського капіталу є основними двигунами економічного зростання в Сполучених Штатах та інших промислово розвинених країнах. Дослідження міжнародних експертів, таких як Джозеф Штраус [4] та Кіт Маскус [5], демонструє, що посилення захисту інтелектуальної власності в країнах, що розвиваються, зокрема в Бразилії, Китаї, Індії та Південній Африці, призвело до різкого збільшення прямих іноземних інвестицій, які, як вважають, сприяли економічному зростанню.

У звіті Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО) висвітлюється зміна моделей промислової діяльності як прямий результат використання заснованих на знаннях режимів привласнення інтелектуальної власності. У цьому звіті було зазначено, що для того, щоб країни «рухалися по траєкторії трансформації (до індустріалізації) потребували серйозних інвестицій у довгостроковій перспективі у фактори, що генерують знання (НДДКР, доступ до інтелектуальної власності через сплату патентів, роялті та ліцензійні збори за стратегічно цінні ноу-хау) [6].

Мікроекономічні переваги стосуються власників об'єктів інтелектуальної власності. Права інтелектуальної власності дозволяють перетворювати знання та інформацію в дохід. Статистичні дані щорічного звіту «Індикатори світової інтелектуальної власності» показують, що компанії розглядають заявки на патенти як економічну опору. Гаррі зазначає, що історія показала, що «компанії, які продовжують інвестувати в нові продукти та інновації під час економічної рецесії, матимуть найкращі позиції, щоб скористатися перевагами відновлення» [2].

Інвестиції в дослідження та розробки створюють нові ноу-хау. І вони складають економічну перевагу одного виробника порівняно з ноу-хау конкурентів. Ця конкурентна перевага сприяє кращій позиції на ринку і дозволяє компаніям отримувати дохід. Це створене ноу-хау має потенціал для перетворення в грошовий потік.

Компанія, яка успішно управляє правами інтелектуальної власності, може отримати величезні економічні вигоди. Справедливе і протилежне твердження, щодо нехтування управління правами інтелектуальної власності.

Сьогодні компаніям доводиться закріплювати свої нові позиції в економіці знань. У багатьох промислово розвинених країнах активи та виробничі позиції змінилися від матеріальних до нематеріальних – від традиційних факторів виробництва, таких як фінансові ресурси чи машини, до таких факторів, як знання та інформація. Зараз компанії використовують

інтелектуальну власність як важливий актив у бізнес-моделях, заснованих на знаннях. Крім того, щоб отримати вигоду від них, компанії повинні стежити за цим розвитком, використовуючи особливі режими привласнення, які визначаються специфічними функціями інтелектуальної власності. Вони підвищують свої шанси, впроваджуючи управління інтелектуальною власністю, узгоджуючи свої конкретні організаційні налаштування та реалізуючи адаптовану та адекватну стратегію. В економіці знань створення багатства базується на знаннях та інформації, а отже, і на нематеріальних ресурсах.

Перелік джерел посилання

1. Business and Industry Advisory Committee: Creativity, Innovation and Economic Growth in the 21 Century: An Affirmative Case for Intellectual Property Rights. *BIAC Discussion Paper*. 2003. URL:<http://biac.org/wp-content/uploads/2014/05/2004-01-29-AffirmativeCaseforIPR.pdf>.

2. Gurry Fr. Foreword in World Intellectual Property. *Indicators report*. URL:http://www.wipo.int/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941.pdf.

3. Menell P.S. Intellectual Property in the New Technological Age. Aspen Law & Business, 2012. 246 p.

4. Intellectual Property: General Theories Encyclopedia of Law and Economics 1999. URL: <http://encyclo.findlaw.com/1600book.pdf>.

5. Straus J. The Impact of the New World Order on Economic Development: The Role of the Intellectual Property Rights System, Review of intellectual property. L. 1. 2006. 124 p.

6. Maskus K How Intellectual Property Rights Could Work Better For Developing Countries And Poor People *The Commission On Intellectual Property Rights Workshop: Transcript of Session 5: Technology, Development And Intellectual Property Rights*. Feb. 21-22, 2002. London URL:http://www.iprcommission.org/papers/pdfs/Multi_Lingual_Documents/Multi_Lingual_Main_Report/DFID_Main_Report_Russian_RR.pdf.

Колупасєва І.В.,

*д.е.н, професор, професор кафедри економічної
кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Шапошник Б.В.,

*аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Ткаченко А.Г.,

*аспірант,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РИЗИКУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних нестабільних умовах господарювання та високої конкуренції, суб'єкти господарювання мають постійно розвиватися та вдосконалювати свої методи ведення господарської діяльності. Для отримання бажаних результатів, необхідно ефективно оперувати усіма факторами, які можуть вплинути на результати діяльності. Для того, щоб вчасно запобігти кризовим ситуаціям, необхідно коректно спрогнозувати та передбачити можливі варіанти розвитку подій та їхній вплив на економічну безпеку.

Оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх факторів в системі економічної безпеки є основною складовою оцінки впливу ризиків, та є життєво необхідною процедурою для підтримки діяльності підприємства на конкурентоспроможному рівні. Лише при комплексному підході управління економічною безпекою можна досягти успіхів. Тому необхідно виважено поставитися до питань виявлення ризиків та коректної оцінки їхнього впливу на господарську діяльність суб'єкта.

За останні роки розвитку технологій та створення нових економічних відносин, значна кількість наукових праць була приділена сутності економічної безпеки та безпосередньо визначенню такого явища, як ризик. Проблемам та

особливостям оцінки ризиків в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання присвячено доробки таких науковців, як В. В. Коваленко [1], Р. В. Пікус [2], О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко, О. М. Калюк. [3], І. А. Білоусова [4], І. А. Бланк [5], К. С. Горячева [6], Т. В. Іванюта, А. А. Заїчковський [7], О. Б. Жихор, О. І. Барановський [8], Л. І. Донець [9], В. В. Глущевський [10], А. О. Єпіфанов [11], Л. О. Коваленко [12], Н. Й. Реверчук [13], Т. О. Загорна [14], О. С. Іванілов [15] та інші.

На основі розгляду та первинному аналізі наукових праць сучасних розробок теорії та методології інформаційного забезпечення характеристики оцінки впливу ризиків в системі економічної безпеки, можна зазначити, що в даній ніші наукової діяльності відкрита низка незавершених питань та думок. Перш за все, в науковій теорії можна знайти багато визначень самого терміну «ризик», які в деяких трактуваннях протирічать один одному. Тим більше, у наукових доробках відсутня єдина та однозначна думка, щодо оцінки ризиків в системі економічної безпеки. Однією з вагомих причин є відсутність законодавчого врегулювання оцінки даного явища та неоднозначності його природи.

Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів оцінки ризиків в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Частково, складнощі в управлінні ризиком полягають в тому, що обидві величини оцінки ризику – потенційні втрати та ймовірність виникнення – можуть бути дуже складними для вимірювання. Ймовірність помилки при вимірюванні цих двох концепцій занадто висока [1].

Оцінка впливу ризиків та своєчасне запобігання можливих небезпек допомагає максимізувати позитивний ефект впливу оцінюваних показників на стан економіки, при якому забезпечується:

- високе і стійке економічне зростання;
- ефективне задоволення економічних потреб;
- оперативна реалізація контролю держави за рухом і використанням національних ресурсів;

– успішний захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях.

Слід зазначити, що на даний момент не існує чіткої та цілісної характеристики для однозначної оцінки впливу ризиків в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання. Перш за все, це зумовлено необмеженістю та різноманітністю можливих ризиків. А також чисто гіпотетичними теоріями планування всіх можливих варіантів перебігу подій в рамках економічної діяльності.

Якщо перекласти слово «ризик» з давньогрецької, то дослівне значення - «стрімка скеля». Це значення можна трактувати, як вказівку на потенційну небезпеку, яка може спіткати подорожнього при сходженні на гору, а якщо точніше, то загроза обвалів [1]. Це є досить логічним, якщо накладати це значення на економічну діяльність і розглядати успіх у вигляді кривої графіку.

Вітчизняні та зарубіжні учені дійшли до наступного трактування даного поняття: «Ризик – це не що інше, як імовірний збиток, що завдається здійсненням певного рішення» [2]. Тобто, науковці урівнюють ризик із збитком. Отже оцінка ризику – це лише аналіз показників, які впливають на рівень збитків, при виконанні операцій економічної діяльності. В підручнику з економічної безпеки, на основі досліджень Користіна О. Є., до розгляду було запропоновано наступне визначення ризику: «Ризик – це ймовірність виникнення збитків або недоодержання прибутків порівняно з прогнозованим варіантом» [3]. Дане поняття більш ширше і викладене у вигляді ймовірності. Слід зазначити, що дане визначення включає у себе ймовірні прибутки, тобто ті які можна було отримати при реалізації гіпотетичних умов.

Судячи з терміну, для оцінки впливу ризиків в рамках економічної безпеки, тобто для забезпечення стабільного росту економічних показників та задоволення економічних потреб, варто розглядати фактори, які можуть вплинути на виникнення збитків та неоодержання прибутків, відносно запланованих очікувань. Однак, цих показників недостатньо для коректної оцінки, тому що вона не повністю охоплює сутність економічної безпеки.

Щоб краще розкрити сутність даного поняття в контексті економічної безпеки, варто розглянути взаємозв'язок основних елементів ризику та їхніх джерел в розрізі діяльності суб'єкта господарювання.



Рисунок 1 – Наслідки впливу ризиків на діяльність підприємства

Джерело: [3]

Аналіз наукових джерел [4-9], який охоплює різні теорії оцінки ризиків, показав, о науковці описують різноманітні принципи щодо їх класифікації. З їхньою допомогою можна проаналізувати найзагальніші ознаки класифікації

ризиків, що можуть виникати під час економічної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Інформація приведена на рис. 1, дозволяє краще розкрити сутність поняття, класифікувати ризики та виявити основні показники, які варто розглянути для оцінки його впливу в системі економічної безпеки.

На основі проведеного аналізу наукових матеріалів [10-13], можна зробити припущення, щодо поняття оцінки впливу ризику. І визначити його, як комплексний процес, який включає в себе вирішення декількох послідовних задач:

- виявлення та аналіз потенційних подій, які можуть негативно вплинути на людей, активи або навколишнє середовище (тобто, аналіз ймовірних небезпек, які впливають на прогнозований результат діяльності);

- створення гіпотетичних суджень про можливості запобігання ризику на основі проведеного дослідження, з урахуванням основних факторів впливу (тобто, оцінка небезпек, на основі їх ймовірності відтворення та ступеню впливу на результат діяльності).

Узагальнюючи різні підходи до оцінювання економічних ризиків, можна виділити певну модель такого оцінювання [9]:

- визначення зацікавлених осіб (користувачів аналітичної інформації: менеджмент підприємства, власники корпоративних прав, особи приймаючі стратегічні рішення);

- вибір ключових показників, що якнайкраще характеризують певну економічну альтернативу (варто опиратися на оцінювані показники, які можна перевірити за визначений період часу);

- визначення факторів, які важко оцінити з точки зору їхнього безпосереднього впливу на економічний ризик;

- установлення граничних оцінюваних меж ризику;

- опрацювання гіпотез, щодо визначення ризикової альтернативи у випадку настання кризової події.

Отже, оцінка ризику визначає можливі нещасні випадки, їх імовірність і наслідки, а також готовність протидії до таких подій [14]. Результати цього процесу можуть бути виражені кількісно або якісно, в залежності від проаналізованих показників чи окремих гіпотез. Варто зазначити, що оцінка ризику, в будь якій формі, є невід'ємною частиною загальної стратегії управління ризиками. Чим детальніше та якісніше буде проведена оцінка впливу ризику і основних факторів чи показників які впливають на його відтворюваність, тим більше шансів є для успішного запобігання кризовим ситуаціям та зменшення будь-яких потенційних наслідків, пов'язаних з ризиком [15].

Отже, виходячи з проаналізованих матеріалів, варто зазначити, що головна особливість оцінки впливу ризиків в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання полягає в самому трактуванні явища «ризик». Тобто, його неоднозначність та відсутність правового врегулювання впливає на точність оцінки та можливість кількісного трактування. Чим точніше та якісніше буде проведене визначення основних небезпек, тим якіснішою буде оцінка їхнього впливу. Для успішної оцінки впливу ризиків в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання, перш за все варто розглядати комплексний підхід оцінки основних показників які впливають безпосередньо на результат.

Перелік джерел посилання

1. Коваленко В. В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації (правовий аспект). Київ: Знання, 2011. 319 с.
2. Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. Київ: Знання, 2011. 598 с.
3. Користін О. Є. Економічна безпека. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 368 с.
4. Білоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства: монографія. Київ: Дорадо-Друк, 2010. 432 с.

5. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
6. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Київ: НАУ, 2006. 17 с.
7. Іванюта Т., Заїчковський А. Економічна безпека підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 256 с.
8. Жихор О. Б., Барановський О. І. Економічна безпека. 2013. URL: https://pidru4niki.com/84390/ekonomika/ekonomichna_bezpeka.
9. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 2006. 312 с.
10. Глушчевський В. В. Методологічні основи концепції управління ризиками підприємницької діяльності. Київ: Фінанси України. 2009. № 10. С. 57-72.
11. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія; за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 295 с.
12. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. 3-тє вид., виправл. і доп. / Л.О.Коваленко, Л.М.Ремньова. Київ: Знання, 2008. 483 с.
13. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.
14. Загорна Т. О. Фінансові ризики та основні методи їх. Економічна діагностика: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 400 с.
15. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. Київ: Центр учбової літератури 2009. 728 с.

Мусієнко В.О.,

*к.т.н, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Клименко Д.О.,

*студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Мандзіна В.І.,

*студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні велика кількість українських компаній зазнають спаду виробництва, перебувають на переломному етапі або перебувають у стані банкрутства. Така ситуація створює загрозу для економічного та підприємницького потенціалу регіону. Адже як невід’ємна частина економіки будь-яке підприємство забезпечує життєдіяльність багатьох людей, бере на себе соціальні обов’язки, виконує виробничі функції.

У сучасних умовах господарювання поняття «безпека» знайшло широке застосування у всіх сферах діяльності різних суб’єктів господарювання. Економічна безпека підприємства тісно пов’язана з виробництвом товарів, управління проектами, надаванням послуг тощо. Від їхньої оперативності залежить економічний стан країни у цілому.

Теоретичні та прикладні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства досліджувалися у роботах багатьох науковців, серед яких В. В. Євдокимов, О. В. Олійник, Д. О. Грицишен, О. О. Грищенко [1],

Р. Г. Майстро, Т. В. Полозова, [2], Л. В. Шмалій, М. В. Ількевич [3], Т. О. Меліхова [4], І. В. Новик [5] та інші.

Проблематика забезпечення економічної безпеки підприємств в умовах цифрових технологій і пандемії COVID-19 знайшла відображення у роботах таких авторів, як К. С. Жадько, Д. М. Самойленко [6], В. Й. Бакай [7], О. В. Олышанський, М. Д. Крамчанінова [8] та інших.

Особливості економічної поведінки підприємства в контексті безпекоорієнтованого управління досліджувалися таким науковцями, як А. М. Штангрет, М. М. Караїм, І. А. Штангрет [9] та іншими.

Особливості формування механізмів забезпечення економічної безпеки підприємств розглядалися у роботах таких учених, як В. О. Христофоров, Є. Г. Андрющенко [10] та інших.

Метою роботи є дослідження теоретичних аспектів забезпечення економічної безпеки підприємства.

На основі огляду наукової літератури можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства – це комплексне поняття, що містить основні фактори впливу на її рівень:

- суб'єкти (контрагенти на всіх рівнях управління), з якими підприємство взаємодіє при здійсненні своєї господарської діяльності;
- внутрішнє середовище підприємства як суб'єкта господарювання;
- зовнішнє середовище, з яким постійно взаємодіє підприємство при здійсненні своєї господарської діяльності.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як умову стабільного функціонування та розвитку підприємства, а також умову захисту фінансових і матеріальних ресурсів підприємства від зовнішніх і внутрішніх небезпек і загроз, що виникають у процесі взаємодії з бізнес-середовищем.

Під системою економічної безпеки підприємства розуміють сукупність елементів, що взаємозалежні та взаємодіють між собою (суб'єкти економічної безпеки), мають спільні цілі, матеріально-технічні ресурси, технології, форми

та методи для боротьби з реальними та потенційними загрозами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Система забезпечення економічної безпеки підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища наведена на рис. 1.

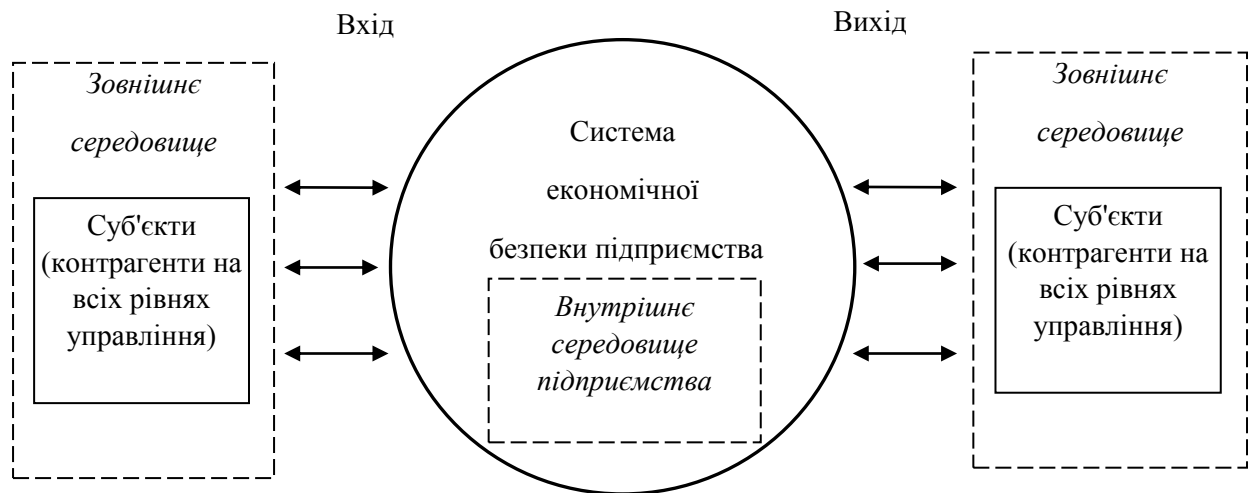


Рисунок 1 – Система забезпечення економічної безпеки підприємства

Джерело: розроблено авторами

До складу внутрішніх суб'єктів системи економічної безпеки входять керівник підприємства (власник), структурний підрозділ економічної безпеки, управлінський персонал та працівники підпорядкованих структурних підрозділів.

До складу зовнішніх суб'єктів системи економічної безпеки відносяться:

- органи державної влади та управління, правоохоронні органи, суб'єкти недержавних систем безпеки;
- системи безпеки підприємств-партнерів;
- засоби масової інформації, громадські та політичні організації.

Від ефективної діяльності служб економічної безпеки (підрозділів працівників) залежить успішна діяльність щодо попередження внутрішніх і зовнішніх загроз підприємства та реагування на них.

Підрозділ економічної безпеки підприємства є структурним підрозділом, який підпорядковується безпосередньо керівнику та співпрацює з іншими

структурними підрозділами та зовнішніми суб'єктами державної та недержавної систем безпеки для запобігання, зменшення та реагування на небезпеки, загрози та ризики з метою створення умов для сталого функціонування та розвитку підприємств.

На сьогодні великі вітчизняні підприємства створили у своїх структурах спеціальні підрозділи для забезпечення економічної безпеки цих підприємств. Однак на практиці у значної кількості керівників цих підрозділів не сформовано розуміння безпеки як основної економічної діяльності, немає зрілої та ефективної наукової системи оцінки та гарантування економічної безпеки, а також немає теоретичного забезпечення, що значно знижує їх ефективність.

З різноманітних існуючих загроз необхідно виділити загрози, які можуть підірвати потенціал підприємств під впливом факторів, спричинених відсутністю чи слабкістю науково-промислової політики країни в реальній економіці. Тому важливо аналізувати та оцінювати фактори, що впливають на створення цього зовнішнього бізнес-середовища, які сприяють тенденції виробничих можливостей та задовольняють їхні інтереси.

Служба безпеки на підприємстві виконує такі функції:

- організація охорони в приміщення;
- розробка та узгодження документів, пов'язаних з захистом комерційної таємниці;
- розробка та впровадження заходів щодо організації захисту комерційної таємниці, здійснення контролю за дотриманням вимог до ділових документів;
- виявлення каналів витоку комерційної інформації та інформації з обмеженим доступом, розробка заходів щодо усунення таких випадків;
- робота з обліку (кількість, періодичність, джерела) порушень режиму безпеки на підприємстві, а також з боку партнерів або конкурентів;
- організація службових розслідувань у випадку розголошення комерційної таємниці, втрати ділових документів та інших фактів порушення безпеки підприємства;

- постійний перегляд та оновлення відомостей, що становлять комерційну таємницю для підприємства;
- моніторинг нормативно-правової бази, що регламентує порядок організації безпеки та захисту інформації на підприємстві;
- контроль за дотриманням вимог нормативних документів з питань захисту комерційної таємниці;
- організація проведення систематичних навчань працівників підприємства (у тому числі працівників служби безпеки) за всіма напрямками забезпечення економічної безпеки (у тому числі захисту комерційної таємниці);
- облік і контроль документів у сейфах, в яких зберігаються конфіденційні папери, а також облік та охорона спеціальних приміщень і технічних засобів;
- організація роботи щодо підтримки зв'язку з правоохоронними органами й службами безпеки підприємств-партнерів.

Таким чином, успішне функціонування та стійкий економічний розвиток підприємства залежить від правильно побудованої системи економічної безпеки, її організаційного рівня та ефективності під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Перелік джерел посилання

1. Єфдокимов 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. Майстро Р.Г., Полозова Т.В. Напрями вдосконалення державного регулювання економічної безпеки України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 1(12). С. 46-50.
3. Шмалій Л. В., Ількевич М. В. Управління економічною безпекою підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 68-73.

4. Меліхова Т. О. Вдосконалення функцій та завдань забезпечення економічної безпеки підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 70-73.
5. Новик І. В. Проблеми та перспективи забезпечення економічної безпеки підприємства в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 229-233.
6. Жадько К. С., Самойленко Д. М. Економічна безпека підприємств в умовах цифрових технологій і пандемії. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2020. Вип. 5. С. 170-176.
7. Бакай В. Й. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі використання цифрових технологій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4(1). С. 32-35.
8. Ольшанський О. В., Крамчанінова М. Д. Вплив пандемії COVID-19 на проблеми забезпечення економічної безпеки малих та середніх підприємств. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 2. С. 78-82.
9. Штангрет А. М., Караїм М. М., Штангрет І. А. Інтенсифікація управління економічною поведінкою підприємства: безпекові засади. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_5_8.
10. Христофоров В. О., Андрющенко Є. Г. Формування механізмів забезпечення економічної безпеки підприємств. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2019. № 1. С. 328-336.

Полозова Т.В.,

*д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Обейд Лара Ходор,

аспірант,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Мамедов Руфат Гаїб огли,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний розвиток економіки України супроводжується виникненням кризових явищ в діяльності окремих суб'єктів господарювання, що викликані довготривалою світовою фінансовою кризою. За таких умов ризик стає невід'ємною складовою їх діяльності. Підприємницькі ризики в основному становлять велику загрозу для комерційних підприємств.

Необхідно також виділяти ризики, пов'язані з економічною активністю та поведінкою, тобто результатами підприємницької діяльності (виробництво, транспорт, торгівля, фінанси) та економічними процесами (ризики, спричинені економічними змінами, валютні, інфляційні). Це обумовлює необхідність у розробці та впровадженні відповідних механізмів управління ризиками в контексті економічної безпеки підприємства.

Дослідженням проблем управління ризиками в системі економічної безпеки підприємства присвячені праці багатьох учених, серед яких: О. М. Герасименко [1], Т. М. Колесник, О. П. Колонтаєвський [2], В. С. Пономаренко, С. В. Кавун [3], О. М. Старенька [4], Г. М. Чирва, О. А. Бовкун [5], Ю. О. Швець [6], М. М. Тимошик [7], Г. В. Даценко [8] та інші.

Метою роботи є розкриття теоретичних аспектів управління ризиками в системі економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека підприємства розглядається як стан використання ресурсів для забезпечення захисту його економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, а також створення необхідних передумов для поточного та довгострокового сталого розвитку на основі використання фінансового потенціалу [3].

Проте, враховуючи практичний досвід використання фінансового потенціалу підприємства, умови, що виникають у цьому процесі, призведуть до появи певних ризиків. Ці ризики пов'язані з кризовою ситуацією на підприємстві та у всій галузі. Інколи такі ризики можуть призвести до кризи, яка призведе до падіння виробництва. У відповідь на подібні ситуації провідні компанії розгортають антикризову діяльність.

У цілому діяльність кожного підприємства пов'язана з ризиком. Міра його ризикованості залежить від розмірів, чисельності працівників, розміру активів, номенклатури та асортименту продукції, сегментів ринку збуту тощо.

За цим критерієм підприємства можна розділити на такі групи:

- великого ступеня ризику – це великі заводи, фабрики, бо вони найбільш ресурсомісткі, мають великий товарообіг, значну чисельність персоналу;

- середнього ступеня ризику, в тому числі сільськогосподарські підприємства, оскільки їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, а їх ефективність залежить від того, наскільки вони ефективно використовують ці ресурси;

- малого ступеня ризику, до яких відноситься малий бізнес, агрокомпанії та фермерські господарства через їх невеликий масштаб, мале виробництво та місцевий ринок.

Поділ ризикованих компаній на групи може додатково визначити ступінь і величину самого ризику. Ризики слід передбачити, щоб рішення щодо

уникнення ризиків можна було прийняти вчасно. У більшості випадків ефективність управління ризиками залежить від класифікації ризиків.

Класифікацію ризиків слід розглядати як віднесення ризиків до різних груп за певними характеристиками (зовнішніми та внутрішніми) для досягнення бажаних результатів. Наукова та обґрунтована класифікація ризиків може чітко визначити позицію кожного ризику в загальній системі управління. Це дозволяє використовувати певні методи та прийоми в управлінні ризиками.

Під оптимальною системою класифікації слід розуміти врахування розумного розподілу характеристик ризику. Це дозволяє розглядати його вплив на всю діяльність компанії та галузеві об'єкти в цілому. Оптимальна класифікація забезпечує сприйняття ризику як елемент всієї системи управління.

Сукупність ризиків, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств, слід розглядати на двох рівнях. До першого рівня слід віднести загальні ризики, що формуються на макрорівні, час виникнення яких не має нічого спільного з виробничим процесом.

Ураховуючи викладене вище, ризики поділяються на загальні та підприємницькі (рис. 1).

До групи загальних ризиків можна віднести:

- транспортні;
- природні;
- екологічні;
- політичні.

Транспортні ризики підприємства пов'язані з перевезенням вантажів різними видами транспорту (аварії, катастрофи).

Природні ризики включають ризики, пов'язані з дією природних сил. Факторами цього ризику є землетруси, повені, епідемії та різні стихійні лиха.

За останні роки екологічні ризики стали актуальними через інтенсивний розвиток техногенних процесів, що пов'язані із забрудненням навколишнього середовища.

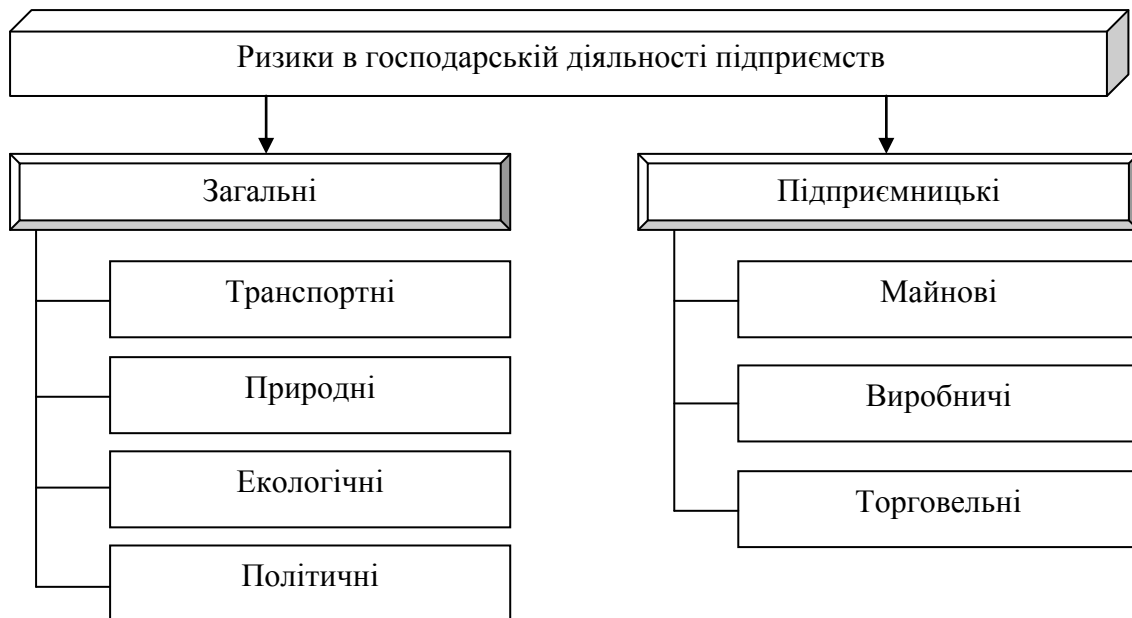


Рисунок 1 – Класифікація ризиків в господарській діяльності підприємств

Джерело: розроблено авторами

Політичні ризики пов'язані з політичною ситуацією у країні. До них належать ризики, пов'язані зі зміною політичної ситуації в країні, із заборонами у сфері господарської діяльності підприємств, зі зміною у місцевому та державному законодавствах; введення ембарго, обмеженість конвертації при операціях з іноземною валютою.

Важливою групою в загальній системі ризиків є підприємницький ризик, що утворюється в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Вони характеризуються невизначеністю результату будь-якої комерційної операції. За структурними характеристиками ці ризики поділяються на:

– майнові ризики, що пов'язані з ймовірністю втрати майна підприємства внаслідок руйнування, крадіжки, перевантаження технології та технічної системи тощо;

– виробничі ризики, що пов'язані зі збитками, викликаними призупиненням виробництва, і втратою основних і ліквідних засобів (об'єктів, транспорту, сировини), а також ризиками і технологіями, пов'язаними з використанням нового обладнання;

– торговельні ризики, що пов'язані зі втратами, викликаними затримкою платежу, відмовою в оплаті під час перевезення вантажу тощо.

Слід зазначити, що всі види ризиків взаємопов'язані, впливають на діяльність підприємців, перешкоджаючи прийняттю рішень та оптимізації ризиків. Тому необхідний поглиблений аналіз складу конкретних ризиків, факторів їх виникнення та розробки контрзаходів.

Особливості, що треба враховувати під час управління ризиками:

– головне завдання – зберегти підприємство як суб'єкт господарювання і відновити його життєздатність;

– використання специфічних інструментів управління;

– високий ступінь ризикованості прийняття управлінських рішень;

– необхідно використовувати інноваційні рішення, креативні методи для визначення особливостей поведінки в кризовій ситуації та пошуку рішень.

Процес протидії ризикам на підприємстві ґрунтується на прогнозуванні тенденцій виникнення ризику, визначенні ймовірних масштабів його прояву, а також розробці відповідних заходів, спрямованих на попередження або мінімізацію втрат, пов'язаних із їх виникненням. Впровадження ефективної системи управління ризиками є одним із найважливіших інструментів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження розглянуто необхідність класифікації економічних ризиків, що сприяє більш обґрунтованому прийняттю рішень в області забезпечення економічної безпеки підприємства.

Перелік джерел посилання

1. Герасименко О. М. Порівняльний аналіз методів та програмних методик ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків у забезпеченні економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6. С. 109-113.
2. Колесник Т. М., Колонтаєвський О. П. Оцінка ризиків на приватному підприємстві. *Комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки*. 2018. Вип. 141. С. 17-21.
3. Пономаренко В. С., Кавун С. В. Концептуальні основи економічної безпеки: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. 256 с.
4. Старенька О. М. Оцінка ризиків як компонент системи внутрішнього контролю підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 9-10. С. 127-145.
5. Чирва Г. М., Бовкун О. А. Оцінювання ризиків підприємницької діяльності та аналітичне забезпечення економічної стійкості підприємств у процесі захисту їх економічних інтересів. *Економічні горизонти*. 2018. № 1. С. 52-59.
6. Швець Ю. О. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17(2). С. 131-135.
7. Тимошик М. М. Оцінювання ризиків промислових підприємств у різних умовах функціонування. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2018. Т. 23, Вип. 6. С. 94-99.
8. Даценко Г. В. Оцінка ризику як основа підвищення фінансової безпеки підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 9(1). С. 195-199. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2019_9\(1\)__45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2019_9(1)__45).

Полозова Т.В.,

д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Сабіров С.С.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

Сеїдова Г.М.,

студент,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Світові інтеграційні процеси, що приводять до відкритості і взаємозалежності всього суспільства, своєрідність становлення ринкових стосунків в Україні, нестабільність політичної і економічної ситуації, широкі масштаби протиправних дій організованих злочинних груп у всіх сферах економіки, недосконалість законодавчої бази, постійний ризик – обставини, які є передумовами серйозного розгляду питання забезпечення фінансово-економічної безпеки для кожного суб'єкта господарювання [1, 2].

Підвищення динамічності і невизначеності умов функціонування української економіки вимагають від суб'єктів гнучкості і адаптації до зовнішнього і внутрішнього середовища, яке постійно змінюється внаслідок глобалізації. Стрімкий розвиток ринку і жорстока, іноді недобросовісна конкуренція ще більше ускладнюють ситуацію. Ці несприятливі умови впливають на прийняття вірних і оптимальних рішень, збільшують кількість помилок в управлінні підприємств і в плануванні їх діяльності, перешкоджають ефективному реагуванню компаній на зміни, не дозволяють адекватно оцінити

загрози і небезпеки, поточне положення і потенційні втрати. Тому дослідження фінансово-економічної безпеки та нових підходів щодо розробки і впровадження в практику стратегії забезпечення безпеки дозволили б реалізувати відповідні дії з попередження, нейтралізації та протидії зовнішніх і внутрішніх, постійно виникаючих загроз та були б здатні забезпечити розвиток ефективної і захищеної у всіх аспектах діяльності підприємництва.

Теоретичні основи діяльності щодо забезпечення економічної безпеки розробляли такі вчені, як В. П. Ільчук [1], А. В. Череп, Л. В. Худолей [2], Т. В. Полозова [3], С. М. Шкарлет [4, 5], Т. В. Момот [6], Г. В. Козаченко, С. К. Рамазанов, О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, Б. І. Пшик [7]. Проте питання стратегічного управління системою економічної безпеки ще недостатньо досліджено.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо формування стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства.

Стратегія економічної безпеки складається з безлічі дій спрямованих, у першу чергу, на попередження або істотне зниження впливу несприятливих факторів і погроз для успішної діяльності організації на ринку.

Керівники і співробітники служби економічної безпеки повинні добре знати положення своєї організації на ринку і процеси, що відбуваються на ньому. Тільки маючи ясне представлення про реальні і потенційні погрози, можна визначити стратегію економічної безпеки, здатну забезпечити стійке функціонування організації 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, що роблять або можуть у найближчій або віддаленій перспективі зробити негативний вплив 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.

Стратегія економічної безпеки підприємства – це заплановані дії, спрямовані на попередження або зниження впливу на діяльність підприємства негативних внутрішніх і зовнішніх факторів і адекватна оперативна реакція на зміну обстановки і нейтралізацію знову виниклих погроз [1].

Стратегія економічної безпеки – це план управління системою безпеки організації, спрямований на створення сприятливих безпечних умов для досягнення поставлених організацією цілей своєї ринкової діяльності [1].

Вибір конкретної стратегії економічної безпеки означає, що з безлічі реальних і потенційних погроз керівники служби економічної безпеки виділяють найбільш небезпечні для підприємства і намічають конкретні дії щодо протидії їм. Без стратегії економічної безпеки у керівників організації немає глибоко продуманого плану дій по протидії погрозам, що ускладнює або навіть унеможливорює 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 і т.д. Кожному структурному підрозділові організації приділяється своя роль у стратегії економічної безпеки. На відділ економічної безпеки покладається задача по прогнозуванню і виявленню погроз, плануванню і координації діяльності всіх структурних підрозділів організації по протидії негативним факторам зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стратегія економічної безпеки складається з двох частин. Перша частина – це попередньо розроблена стратегія економічної безпеки, що є складовою частиною загальної стратегії організації. Друга частина – це реальна стратегія [4].

Запланована стратегія економічної безпеки організації – це заплановані дії, спрямовані на попередження або зниженню впливу на діяльність організації негативних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Реальна стратегія економічної безпеки – це заплановані дії по забезпеченню економічної безпеки організації й оперативно внесені в них необхідні виправлення, у випадку виникнення нових погроз для організації.

Таким чином, найважливішим завданням стратегічного управління є не тільки розробка гарної 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 організації будуть постійно вивчати процеси, що відбуваються на ринку, і коректувати свою діяльність відповідно до обстановки, що змінюється. Стратегія економічної безпеки повинна максимально враховувати ринкові процеси, здатні створити погрози для діяльності організації; повинна бути динамічною, постійно оновлюватися в залежності від зміни умов діяльності організації на ринку.

Для створення і успішної реалізації стратегії економічної безпеки організації необхідно вирішити такі взаємозалежні задачі [2-4]:

- визначити області погроз і сформулювати стратегічні напрямки діяльності по протидії погрозам;
- 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 передбачає [1]:

– 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 погроз 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 організації, 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 задач [7]:

- 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 – одне 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 продумана стратегія, що складається із запланованих дій та швидких адекватних рішень з адаптації до нових умов у зовнішньому середовищі. Успішне вирішення задач 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).

При розробці стратегії організації необхідно враховувати області потенційних загроз економічної безпеки і розробляти конкретні дії по їхній нейтралізації або зниженню рівня негативного впливу [4]. 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.

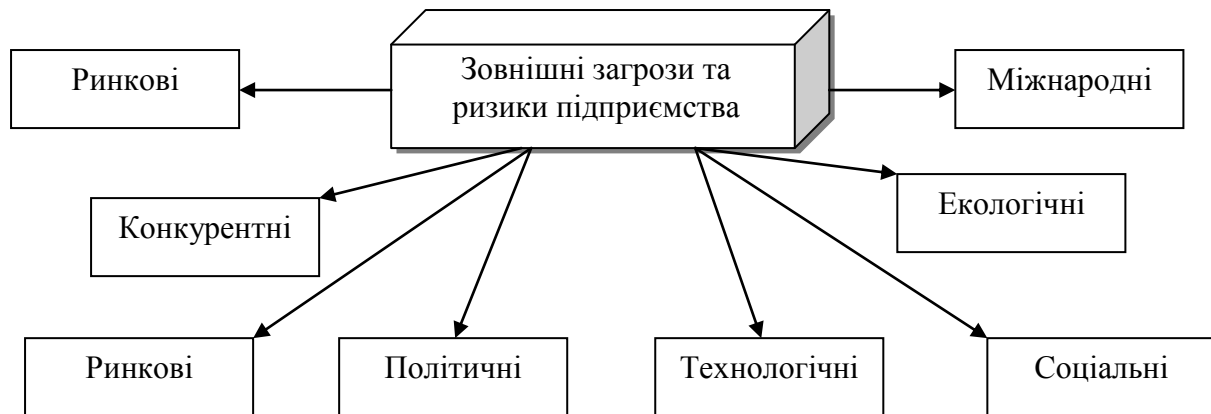


Рисунок 1 – Потенційні зовнішні загрози та ризики підприємства

Джерело: розроблено авторами на основі [1, 4, 6]

Класифікувати загрози економічної безпеки підприємства можна по параметрах запропонованих у таблиці 1.

Таблиця 1 – Класифікація загроз економічної безпеки підприємства

Область виникнення загроз	Рівень небезпеки	Ймовірність впливу	Термін впливу	Напрямок впливу	Характер впливу
Зовнішнє середовище	Особливо небезпечні	Реальна	Довгостроковий	Персонал	Прямий
				Керівний склад	
				Фінанси	
				Технології	
Внутрішнє середовище	Небезпечні			Потенційна	
		Правові аспекти			
	Можливо небезпечні	Взаємозв'язок з партнерами	Непрямий		
		Споживачі та клієнти			
		Реклама			

Джерело: розроблено авторами на основі [1, 4, 6]

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 [6]: 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 організації.

Таким чином, в умовах світової економічної кризи успішна діяльність підприємства залежить від рівня стратегічного управління. Добре розроблена,

ефективна стратегія економічної безпеки дозволяє вчасно виявляти небезпеки, загрози та ризики й вживати адекватні заходи щодо протидії їм. Вона є невід'ємною складовою частиною, основою всієї діяльності щодо забезпечення економічної безпеки організації, дозволяє створити ефективну комплексну систему безпеки та протистояти сучасним небезпекам, загрозам та ризикам.

Перелік джерел посилання

1. Стратегія та механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки: колект. монографія / Чернігів. нац. технол. ун-т; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Ільчука В.П. Чернігів: ЧНТУ, 2017. 349 с.

2. Череп А. В., Худолей Л. В. Використання інструментів забезпечення фінансово-економічної безпеки промислових підприємств: монографія; Запоріз. нац. ун-т. Запоріжжя: Запоріз. нац. ун-т, 2018. 221 с.

3. Polozova T.V., Nicola Jennifer John Elia. Enterprise economic security system: theoretical aspects of formation. Економічні та безпекові виклики сучасного бізнес-середовища: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2020. С. 355-362.

4. Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки: колект. монографія / [Абакуменко О. І. та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Шкарлета Сергія Миколайовича; Черніг. нац. технол. ун-т. Ніжин: Лук'яненко В.В.: Орхідея, 2015. 440 с.

5. Шкарлет С.М. Теоретичні основи формування економічної безпеки підприємств. *Сіверян. літопис*. 2007. № 4. С. 161-171.

6. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід: монографія / ред.: Т. В. Момот; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. 340 с.

7. Козаченко Г. В., Рамазанов С. К., Ляшенко О. М., Погорелов Ю. С., Пшик Б. І. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія [у 3 т.]. Т. 3. Луганськ: Промдрук, 2014. 336 с.

Соколова Л.В.,

*д.е.н., професор, професор кафедри економічної
кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Литвинова А.В.,

*студентка
Харківський національний університет радіоелектроніки*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Характерною особливістю соціально-економічного розвитку ХХІ ст. є зростання нерівномірності динаміки розвитку окремих територій, регіонів та світу в цілому. Найбільший інтерес у розрізі вивчення нерівномірності розвитку викликають, перш за все, регіональні системи. Тема регіональної економічної безпеки обговорюється і досліджується вітчизняними та зарубіжними вченими зсередины ХХ ст. Були створені численні методики оцінки економічної безпеки регіонів. Проте невирішеними залишаються деякі питання методичного характеру, в тому числі не існує загальновизнаного списку індикаторів економічної безпеки регіонів [1-2].

Варто зазначити, що економічна безпека держави складається з безлічі загроз економічній безпеці регіонів та територіальних утворень. Україна наразі вже має досвід формування економічної безпеки на державному рівні. А ось відсутність подібної практики на місцевому рівні сьогодні є серйозною проблемою. Зважаючи на вказане, це питання є актуальним та потребує пошуково аналітичних та практичних розробок [3].

Проблеми економічної безпеки широко досліджують вітчизняні та закордонні науковці, серед яких: к В. М. Гесць [4], Б. А. Карпінський [5], О. М. Головченко [6], С. П. Стеценко [7], Т. В. Полозова [8],

В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова [9], А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі [10] та інші. Незважаючи на високий інтерес з боку науковців до проблеми забезпечення регіональної економічної безпеки, відсутня чітка методологія прогнозування регіональної економічної безпеки.

Метою даної статті є більш поглиблене й детальне пророблення регіональних аспектів економічної безпеки, яка обумовлена тим, що соціальні й економічні процеси, структура виробництва й споживання набувають усе більше вираженого регіонального характеру. Це пов'язано як з нерівномірністю розподілу природних ресурсів, територіальними розходженнями в природно-кліматичних умовах, наявною системою розселення населення, традиціями господарського укладу, так і процесами глобалізації й інтеграції, що посилюються. Використання природних ресурсів, охорона природного середовища, соціально-економічний розвиток завжди співвідносяться з певною територією. У цих умовах відбувається об'єктивна зміна ролі безпеки регіону в розвитку суспільства [11].

Перш ніж розглядати особливості оцінки економічної безпеки регіонів визначимо, що розуміється під поняттям «економічна безпека регіону». Під економічною безпекою регіону як підсистеми національної економіки розуміється сукупність властивостей економічної системи регіону, що забезпечують стабільність, стійкість і поступовість розвитку регіону, певну незалежність і інтеграцію з економікою держави в умовах дії різного роду дестабілізуючих загроз [12]. Слід відзначити, що регіональна економічна безпека як альтернатива до загальнодержавної разом з тим доповнює, конкретизує її, з'єднує загальні і конкретні цілі, сприяє комплексному підходу до розв'язання соціально-економічних проблем.

Для аналізу рівня економічної безпеки регіону пропонується використовувати систему показників, яка за рекомендаціями [13] складається з чотирьох груп показників, які кількісно характеризують стан безпеки, а їх аналіз в динаміці дасть змогу виділити найбільш загрозливі тенденції та

сформувати ефективні напрями протидії виникнення загроз та їх мінімізації в межах реалізації регіональної політики. Але вважаємо за доцільне доповнити її ще одним комплексним показником – екологічним, урахування впливу якого на якість середовища проживання людей у теперішній час набуває особливого значення, важливості та актуальності. Перелік показників для оцінки наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Групові показники оцінки економічної безпеки регіону

№ з/п	Груповий показник	Локальний показник оцінки економічної безпеки	Можлива загроза
1	2	3	4
1	Фінансово-економічний	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу в порівнянні зі середньо статистичним значенням по Україні, %	Зниження економічної активності
		Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів), млн. грн.	Нестача бюджетних коштів
		Обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу, грн.	Зменшення підприємницького потенціалу
2	Соціальний	Чисельність населення, осіб	Вимирання нації, старіння населення
		Рівень безробіття, %	Дестабілізація ринку праці, погіршення умов життя населення
		Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу, грн.	Зниження купівельної спроможності населення
		Індекс споживчих цін, %	Зниження рівня внутрішнього споживання
3	Зовнішньо-економічний	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі
		Відношення імпортних товарів до ВРП ¹ , %	Економічна залежність від імпорту
		Обсяг експорту на одну особу, дол. США	Зменшення експортного потенціалу
4	Інноваційно-інвестиційний	Індекс капітальних інвестицій, %	Зменшення інвестиційної привабливості регіону
		Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	
		Питома частка витрат на наукові дослідження у ВРП, %	Зниження наукового потенціалу

Продовження таблиці 1

5	Екологічний	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря, тис. т	Погіршення якості середовища проживання людей
		Скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти, млн. м ³	
		Площа земель заповідників та національних природних парків, тис. га	
		Переробка та вторинне використання відходів, тис. т	
		Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн.	

Примітка: ¹ВРП – Валовий регіональний продукт

Джерело: сформовано на основі [13]

Основою для розрахунку інтегрального показника економічної безпеки регіону слугуватиме модель [14], дещо модифікована щодо цілей моделі та вибору показників оцінки. Інтегральна оцінка за цією моделлю визначається за наступною формулою:

$$\Pi_{\text{ЕБ}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^l |(1 + M_i)| \times \prod_{j=1}^m |(1 - M_j)|} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де $\Pi_{\text{ЕБ}}$ – інтегральний показник економічної безпеки регіону;

l, m – обмежена сукупність показників, що підлягають оцінці;

M_i – мультиплікатор i -х показників, що мають позитивну тенденцію зростання, $i = \overline{1, l}$;

M_j – мультиплікатор j -х показників, що мають позитивну тенденцію спаду, $j = \overline{1, m}$;

n – загальна кількість оцінних показників, $n = l + m$.

Отже, економічна безпека регіонів стає одним із пріоритетних напрямів стабільного функціонування держави. Постійне здійснення моніторингу рівня економічної безпеки регіонів та розумне використання отриманих даних сприятиме успішній протидії впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на економічну безпеку окремих регіонів та країни взагалі.

Перелік джерел посилання

1. Летуновська Н. Є. Розвиток регіонів: від моделі економічного зростання до моделі здорової смарт-спеціалізації. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Економіка і управління*. 2021. № 4. С. 80-87.

2. Лебедченко В. В., Ревенко Д. С. Адаптивний метод оцінювання економічної безпеки регіонів. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2020. № 6. С. 125-131.

3. Петренко Н. О., Поліщук О. А. Формування економічної безпеки регіону: теоретико-методологічний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 21-22. С. 112-118.

4. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія. Харків: ХНЕУ, 2006. 240 с.

5. Карпінський Б. А. Індикатори фінансової безпеки в контексті збалансованості фінансової системи держави. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2008. № 18 (2). С. 131-145.

6. Головченко О. М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія. Одеса: Букаєв Вадим Вікторович, 2008. 399 с.

7. Стеценко С. П. Теоретичні аспекти дослідження економічної безпеки регіону на основі соціально-економічного моніторингу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 23. С. 121-123. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_23_28 (дата звернення: 18.10.2021).

8. Полозова Т. В., Майстро Р. Г. Напрями вдосконалення державного регулювання економічної безпеки України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 1 (12). С. 46-50.

9. Пономаренко В. С., Клебанова Т. С., Чернова Н. Л. Економічна безпека регіону: аналіз, оцінка, прогнозування: монографія. Харків : ХНЕУ, 2004. 364 с.

10. Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія. Київ : НІСД, 2012. 368 с.

11. Сукрушева А. О. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека регіону». *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3. С. 231-238.

12. Носова О. В., Маковоз О. С. Моделі економічної безпеки регіону. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. 2011. № 4. С. 36-45.

13. Білик Р. Р. Оцінювання взаємозв'язків економічної безпеки та конкурентоспроможності регіону. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 1. С. 23-29.

14. Соколова Л. В., Кирій В. В., Соколов О. Є. Дослідження моделей оцінки інвестиційної привабливості енергопостачальних підприємств. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2006. № 13(1). С. 8-13.

Солодкий В.С.,

старший викладач кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентна розвідка – складова частина корпоративної культури ведення сучасного бізнесу. Вона є потужним інструментом дослідження ринку та конкурентного середовища, і сьогодні є дисципліною, яка виникла на стику економіки, юриспруденції і спеціальних дисциплін та бурхливо розвивається. Світовий досвід підприємницької практики, а також досвід роботи провідних вітчизняних корпорацій і банків показують, що системоутворюючим елементом забезпечення безпеки підприємства є система конкурентної розвідки.

В умовах ринкової економіки підприємство не може ефективно працювати без глибокого розуміння її рушійних сил, і не маючи в своєму розпорядженні новітньої інформації про те, що ж відбувається в займаному ним сегменті ринку. При цьому в обов'язково треба враховувати, що наявні у підприємства можливості, які диктуються навколишнім середовищем і які визначаються балансом інтересів різних спільнот, угруповань та окремих особистостей, часто впливають не з логіки подій, а з емоцій, особистих симпатій і антипатій.

Для вирішення цих завдань необхідно створити на підприємстві систему конкурентної розвідки, під якою розуміють організаційну структуру, що займається питаннями збору, перевірки (верифікації), обробки, аналізу та синтезу даних з різних аспектів господарської діяльності підприємства з подальшим використанням отриманої інформації для вирішення конкретних завдань його господарської діяльності [1].

Структурний підрозділ, на який покладені завдання єдиного, в рамках суб'єкта господарювання, інформаційного центру з завданнями обробки та аналізу інформації, що забезпечує прийняття вищим керівництвом обґрунтованих рішень з найважливіших для інтересів підприємства питань, являється підрозділ конкурентної розвідки підприємства.

Основні передумови необхідності створення системи конкурентної розвідки на сучасному українському підприємстві є:

- політична, економічна та соціальна обстановка в нашій країні змінюється так різко, що неформальних засобів спостереження за навколишнім середовищем стає недостатньо. Тому для адекватного реагування на вплив навколишнього середовища і забезпечення успіху в конкурентній боротьбі підприємству необхідна ефективна система конкурентної розвідки;

- для якісного інформаційного забезпечення керівництва підприємства система конкурентної розвідки повинна бути орієнтована на конкретних осіб, які приймають управлінські рішення;

- система конкурентної розвідки повинна не просто вирішувати питання накопичення даних і видачі звітів, головне її завдання – забезпечення осіб, які приймають управлінські рішення, такою інформацією, яка допомагала б вибрати найбільш оптимальний варіант вирішення проблем, що стоять перед підприємством;

- цілеспрямований збір загальнодоступної інформації з різних відкритих джерел;

- система конкурентної розвідки повинна працювати легітимно, тобто без звернення до незаконних і неетичних методів збору інформації;

- завжди слід виходити з припущення, що конкуренти також можуть мати розвідоргани і, при необхідності, вдатися до незаконних способів отримання інформації, що цікавить їх.

Основне призначення системи конкурентної розвідки полягає в:

- забезпеченні керівництва достовірної, об'єктивною і повною інформацією про наміри партнерів, суміжників, клієнтів і контрагентів, про сильні і слабкі сторони конкурентів;

- зборі даних, що дозволяють впливати на позицію опонентів в ході ділових переговорів;

- оповіщенні про можливе виникнення кризових ситуацій;

- моніторингу і контролі ходу реалізації укладених договорів та досягнутих раніше домовленостей [2].

Виходячи з вищевикладеного, сформулюємо цілі розвіддільності в сфері економіки:

1. Своєчасне забезпечення керівництва надійною і всебічною інформацією про навколишнє середовище підприємства. Виявлення факторів ризику, які можуть впливати на економічні інтереси підприємства і перешкодити його нормальному функціонуванню.

2. Організація максимально ефективної інформаційної роботи, яка виключає дублювання структурними підрозділами підприємства функцій один одного.

3. Розробка короткострокових і довгострокових прогнозів впливу навколишнього середовища на господарську діяльність підприємства. Розробка рекомендацій з локалізації та нейтралізації факторів ризику, що активізуються.

4. Посилення сприятливих і локалізація несприятливих чинників впливу навколишнього середовища на господарську діяльність підприємства (управління ризиками).

Виходячи з цілей створення системи конкурентної розвідки, випливають і її функції:

- виявлення потрібної інформації;

- визначення де ця інформація може бути;

- визначення шляхів доступу до цієї інформації;

- отримання інформації;

- накопичення, обробка та подання інформації зацікавленим особам.

Навіть поверхового погляду достатньо для розуміння того, що в створюваній структурі має бути кілька складових частин [3]:

1) координаційний підрозділ, що бере на себе завдання загального управління:

- стратегічне планування робіт;
- оперативно-тактичне планування;
- координація дій учасників робіт;

2) видобувний підрозділ, що виконує роботи по отриманню доступу до потрібної інформації:

- визначення місць знаходження шуканої інформації;
- визначення варіантів доступу до цієї інформації;
- отримання доступу до цієї інформації;
- надання інформації підрозділу конкурентної розвідки.

Якщо говорити про аналогії, то це оперативні співробітники;

3) підрозділ обробки, що здійснює роботи з отриманою інформацією:

- накопичення і зберігання зібраної інформації;
- аналіз інформації;
- складання підсумкових документів;
- презентація результату замовнику (принаймні підготовка презентації).

Співробітників даного підрозділу можна назвати слідчими, але правильніше аналітиками;

4) підрозділ забезпечення, який виконує допоміжні функції:

- утримання технічних засобів у належному стані;
- підтримка працездатності локальної обчислювальної системи;
- транспорт тощо.

Безумовно, виходити з реальних потреб в інформації та на основі цього припускати завантаженість створюваної структури. Може виявитися так, що всі

функції поєднуватиме одна людина, а може і так, що десятка не вистачить. Все залежить від обсягів робіт.

Дуже часто підрозділ економічної розвідки повинен ефективно працювати в умовах, коли ще невідомо, які рішення і на основі чого буде потрібно приймати. Щоб максимально знизити кількість подібних робочих моментів, дуже важливо спільно з керівництвом підприємства прийти до єдиного спільного розуміння проблеми та шляхів її вирішення, а також домовитися про уніфікацію термінології, що використовується в роботі [4].

Єдино можливий шлях вирішення цього непростого завдання полягає в проведенні докладних інтерв'ю з керівництвом підприємства і з керівниками його структурних підрозділів про їх інформаційні потреби.

Краще це зробити за допомогою спеціальної анкети, де керівництво вищої та середньої ланки висловить свої зауваження з приводу того, яку інформацію воно має в своєму розпорядженні, як і де ці дані накопичуються, яка інформація, за їхніми відомостями, є на інших підрозділах підприємства, а також яка інформація, що циркулює поза підприємством, а також в його структурних підрозділах, необхідна їм для повсякденної роботи.

На основі такого анкетування розробляється рубрикатор, за яким буде відбуватися накопичення і систематизація інформаційних масивів.

Будь-яке підприємство постійно розвивається, з'являються нові цілі, змінюється сам ринок і навколишнє середовище підприємства. Тому рубрикатор повинен періодично переглядатися з можливістю його зміни на основі повторного аналізу цілей та інформаційних потреб підприємства.

Втілення розвідувальних технологій на практиці зазвичай пов'язане зі специфічною психологічною протидією, більш відомою як «інформаційний монополізм». Ще до початку впровадження системи економічної розвідки на конкретному підприємстві там вже повинен бути сформований баланс інтересів, заснований на тому, що кожен співробітник, який володіє певним обсягом інформації за напрямом своєї діяльності, намагається якомога менше

ділитися нею з оточуючими. Це обумовлено тим, що статус співробітника, його необхідність для підприємства і відповідно матеріальні блага, які він отримує, визначаються ступенем доступу до цієї інформації. Тому перед початком реалізації програми зі створення системи економічної розвідки необхідно глибоке осмислення наявної ситуації, вивчення інтересів всіх учасників подій та їх можливого балансу і тільки потім створення сприятливих умов для проведення відповідних робіт [5].

Питання про місце системи економічної розвідки в організаційній ієрархії підприємства значно залежить від вимог, що пред'являються до неї керівництвом.

Але у будь-якому випадку даний підрозділ повинен так побудувати свою роботу, щоб не опинитися поступово витісненими на підприємстві на «треті ролі», подалі від його керівництва. Система збору інформації буде ефективно працювати тільки при постійному контакті з зовнішнім середовищем і з керівництвом підприємства, приймають управлінські рішення.

Положення системи економічної розвідки на конкретному підприємстві визначається рядом факторів: позицією, яку займають власники та керівництво підприємства, їх компетентністю і практичним управлінським досвідом, особистими і діловими інтересами, діловими якостями особового складу підрозділу економічної розвідки.

Найважливішим фактором, що визначає стан системи управління суб'єктом господарювання (одним з найважливіших компонентів якого є конкурентна розвідка), є особиста позиція його першої особи.

Для того, щоб підрозділ конкурентної розвідки допомагав у вирішенні стратегічних питань – потрібно підпорядкувати його першому керівнику компанії – тому хто визначає стратегію. Якщо потрібно щоб він загруз в рутині та вирішенні тактичних питань – підпорядкуйте його одному з лінійних керівників. Безумовно, періодично виникатиме необхідність вирішення нагальних завдань і їх потрібно буде вирішувати в тому числі силами

підрозділу конкурентної розвідки. Але конкурентна розвідка це тонкий інструмент, який спрямований на стратегічні проблеми. Його специфіка в тому, що він пристосований для вирішення цих питань.

У штатному розкладі підрозділ економічної розвідки може бути залегенованим під відділ по зв'язках з громадськістю, економічного аналізу або маркетингових досліджень. Можливо також працевлаштування співробітників підрозділу економічної розвідки, що працюють під офіційним прикриттям і виконують як розвідувальні, так і контррозвідувальні функції, в різні відділи (відділ збуту, юридичний відділ, відділ постачання і т.п.), що мають щоденні робочі контакти із зовнішнім оточенням підприємства [2].

Зустрічаються і такі витончені ходи, як виділення розвідувального підрозділу в комерційну інформаційну (юридичну) фірму, започатковану через підставних осіб та юридично ніяк не пов'язану зі своїм роботодавцем.

Витрати на систему економічної розвідки, як і на інші структурні підрозділи, плануються в рамках бюджету підприємства з розбивкою за відповідними статтями. Окремі статті витрат можуть не деталізуватися або бути записані як під проведення маркетингових досліджень, рекламних або консалтингових послуг. Повинні бути визначені посадові особи, які мають право виділяти конкретні суми на оперативні витрати, і організована суворая система контролю за дотриманням фінансової дисципліни. Будь-який звіт по проведеній операції, яка вимагала затрат, в обов'язковому порядку повинен супроводжуватися фінансовим звітом, який затверджується лише після його вивчення та оцінки компетентними особами.

Починаючи будь-яку роботу необхідно мати хоча б загальне уявлення про те що і як потрібно робити. Без такого розуміння замість роботи може вийти хаотичний набір дій, що ні як не наближує до мети. Саме для усвідомлення що, як, у якій послідовності потрібно робити і служить планування.

Планування роботи такої системи як конкурентна розвідка пов'язано з кількома особливостями [2]:

– як правило в процесі роботи виникають нові завдання, що вимагають негайного реагування;

– неможливо, навіть у першому наближенні визначити заздалегідь обсяг робіт з того чи іншого питання.

Повноцінне планування має на увазі не тільки постановку цілей, контроль ходу виконання і досягнення мети, але і установку термінів та їх дотримання, а також витрати інших ресурсів (зокрема фінансових).

Виходячи з цього повноцінно планувати роботу конкурентної розвідки можна тільки на стратегічному рівні, і то з деякою часткою ймовірності. Можна планувати заходи без витрат на їх здійснення (час, гроші тощо) і не більше того. Заздалегідь можна тільки припустити перші кроки з вивчення. Але ці кроки потрібно визначати і опрацьовувати. Планування роботи конкурентної розвідки навіть в урізаному вигляді має важливе значення. Тільки визначивши куди і як ми йдемо, можна зрозуміти яка інформація потрібна і де її брати [2].

Перелік джерел посилання

1. Івченко О. Промислове (економічне) шпигунство: конкурентна розвідка й контррозвідка. Юридичний журнал. 2013. № 7. С. 32-36.
2. Кирий В.В., Пригунов П.Я., Солодкий В.С., Тимофеев В.О. Конкурентна розвідка та контррозвідка: підручник. Харків: ХНУРЕ, 2015. 380 с.
3. Сідак В.С., Степанков В.С. З історії української розвідки та контррозвідки: монографія. Київ: НА СБ України, 2005. 201 с.
4. Ткачук Т.Ю. Конкурентна розвідка: навчальний посібник Київ: НА СБ України, 2009. 267 с.
5. Ткачук Т.Ю. Визначення оптимальної моделі конкурентної розвідки у контексті забезпечення інформаційної безпеки підприємства. *Інформаційна безпека людини, суспільства, держави*. 2013. № 2. С. 88-98.

ДЛЯ НОТАТОК

[illegible]

Наукове видання

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ: ІННОВАЦІЇ, БЕЗПЕКА ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Колективна монографія

За загальною редакцією

доктора економічних наук, професора Т.В. Полозової

доктора економічних наук, професора І.В. Колупаєвої

кандидата економічних наук, доцента О.В. Мурзабулатової

Підп. до друку 19.11.21. Формат 60х84 1/16. Умов. друк. арк. 17,2.
Тираж 50 прим. Ціна договірна.

Віддруковано в типографії ФОП Андреев 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

