

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ, ЕКОНОМІКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВ

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора,
заслуженого діяча науки і техніки України
Є. А. Бельтюкова,
кандидата економічних наук, доцента
Л. А. Некрасової*

Одеса
«Екологія»
2019

УДК 338.45.01
Т338

Авторський колектив:

Є. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова, Т. І. Черкасова, А. А. Дискіна, М. В. Степаненко, Л. М. Герасимова, М. В. Кула, Н. Г. Мацко, І. М. Єніфанова, С. В. Безнос, А. В. Пашкова, Н. В. Мілошевич, Г. І. Задорожко, О. О. Барабаш, О. С. Гончаренко, С. С. Свірідова, О. М. Стойловська, О. В. Маковецька, М. В. Богаченко, А. Г. Іващенко

Рецензенти:

А. І. Ковальов, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету;

В. М. Осипов, доктор економічних наук, професор, старший науковий співробітник відділу міжрегіонального економічного розвитку Українського Причорномор'я Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

*Друкується за рішенням вченої ради Одеського національного політехнічного університету
(протокол № 9 від 25.06.2019 р.)*

Теоретичні та прикладні проблеми забезпечення економічного розвитку промислових підприємств : монографія / авт. кол.: Є. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова, Т. І. Черкасова [та ін.] ; за заг. ред. Є. А. Бельтюкова, Л. А. Некрасової ; Одес. нац. політех. ун-т — Одеса : Екологія, 2019. — 360 с.

ISBN 978-617-7046-79-9

Робота присвячена питанням забезпечення економічного розвитку промислових підприємств з позицій підвищення результативності їх роботи та конкурентоспроможності в умовах ринкових відносин. Розвиток промислових підприємств України потребує комплексного підходу з орієнтацією на інноваційність інструментарію розвитку, специфіку діяльності підприємств, ресурсозбереження, скорочення боргового навантаження.

Монографія може бути рекомендована науковим співробітникам, студентам економічних спеціальностей внз, керівникам та спеціалістам підприємств.

УДК 338.45.01

ISBN 978-617-7046-79-9

© ОНПУ, 2019

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	
1.1. Взаємозв'язок економічного розвитку промислового підприємства та управління інноваційним процесом.....	9
1.2. Контролінг в системі економічного управління розвитком підприємства	21
1.3. Взаємодія стратегічного планування економічного розвитку виробничих підприємств та регіонального маркетингу.....	38
1.4. Стратегування економічного розвитку підприємств в умовах територіальної децентралізації на основі інвестиційного потенціалу регіону.....	57
1.5. Диверсифікація як інструмент зменшення ризику вибору напрямків розвитку підприємства.....	85
1.6. Теоретичні аспекти підвищення якості управління проектами.....	90
1.7. Теоретичні засади механізму проектного фінансування та їх урахування при оцінці проектів.....	103
1.8. Виробничий потенціал як чинник розвитку інноваційно-активних промислових підприємств.....	126
1.9. Ефективність використання основного капіталу виробничих підприємств України.....	149
1.10. Нові інструменти кадрової політики як складова забезпечення розвитку підприємства.....	167
1.11. Корпоративна культура управління як чинник ефективного розвитку підприємства	182
1.12. Організаційно-економічні передумови формування інформаційного забезпечення економічного розвитку промислового підприємства.....	200

1.13. Вплив смарт-інновацій на економічний розвиток підприємств: зарубіжний та вітчизняний досвід.....	213
1.14. Теоретичні підходи до концепції «Індустрія 4.0» як чинника інноваційного розвитку промислових підприємств.....	236

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Формування потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості	252
2.2. Напрями забезпечення економічного розвитку енергетичних підприємств.....	259
2.3. Особливості інноваційної діяльності будівельних підприємств.....	274
2.4. Інструментальне забезпечення оцінки ефективності основних фондів промислового підприємства.....	288
2.5. Формування тарифної політики як складова економічного розвитку міського пасажирського транспорту.....	299

РОЗДІЛ 3

УМОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1. Малий та середній бізнес як перспектива економічного розвитку держави: характеристика та оцінка сучасного стану розвитку	308
3.2. Напрямки державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні.....	321
3.3 Діюча практика та умови банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні	329
ВИСНОВОК	338
ДОДАТКИ	341

ПЕРЕДМОВА

Після кризове відновлення економіки України необхідно здійснювати за умов реалізації моделі економічного розвитку, яка базується на розвитку підприємств реального сектору економіки. Визначення та забезпечення умов економічного розвитку підприємства є одною з основних задач економіки на мікроекономічному рівні. Умови та чинники, що сприяють розвитку окремого підприємства частково змінювалися відповідно зміні парадигм економічного розвитку країни. Саме тому потребують уточнення особливості визначення сучасної моделі економічного розвитку промислового підприємства.

Економічне зростання є метою та результатом економічного розвитку національної економічної системи та, в свою чергу, залежить від рівня розвитку промисловості. Саме промислове виробництво є водночас як каталізатором, так й продуцентом технологічних інновацій, які прямо впливають на темпи та якість економічного зростання економіки.

Проблематиці, пов'язаній з формуванням моделі розвитку економіки країни, присвячена значна кількість праць провідних науковців як іноземних так й вітчизняних. Широко відомі праці Д. Белла, П. Друкера, П. Завліна, Ф. Махлупа, М. Портера, Б. Санто, Б. Твісса, А. Тріфілової, Р. Фатхутдінова, Ф. Хайека, Й. Шумпетера, В. Геєця, В. Гриньової, М. Денисенко, Б. Маліцького, А. Яковлева та інших. Дослідженнями інноваційного розвитку промислових підприємств займалися С. Іл'єнкова, Ю. Шльонов, А. Гречан, В. Дорофійенко, С. Ілляшенко, С. Козьменко, П. Перерва, С. Філіппова, Ю. Шипуліна, О. Ястремська та інші.

Проте існує об'єктивна необхідність уточнення підходів до визначення та формування системи економічного управління сучасним підприємством у відповідності до прийнятої їм стратегії розвитку, уточнення взаємозв'язку між існуючими чинниками, що впливають на рішення цієї задачі. Виникає завдання створення організаційно-методичного забезпечення гнучкої системи економічного управління цілеспрямованим розвитком підприємства, зростанням ефективності його діяльності.

Нові умови діяльності в Україні, нагальність рішення завдань розвитку як окремих підприємств, так й секторів економіки країни, вимагають переглянути традиційний погляд на стратегічне управління та планування. На сучасному етапі розвитку економіки України все більше значення для забезпечення умов розвитку окремого підприємства набуває урахування особливостей як секторальних, так й регіональних. Структура та територіальні особливості організації господарських зв'язків, рівень розвитку інфраструктури регіону, вагомість рішень окремих громад, їх економічна самостійність та обґрунтованість рішень – зумовлюють можливості розвитку бізнесу в регіоні та на міжрегіональному рівні. Пошук шляхів забезпечення зниження рівня невизначеності та ризику у діяльності окремих підприємств повинен ураховувати особливості як національного, так й регіонального ринку.

Реалізація стратегічних завдань розвитку підприємства відбувається через здійснення низки інвестиційних проектів, які націлені на зниження ризику діяльності підприємства та формування необхідного рівня його економічного потенціалу. Саме тому одним з важливих завдань забезпечення розвитку є підвищення якості управління проектами.

Одним з найбільш вагомих факторів, що стримують процеси техніко-технологічного переоснащення підприємств, рішення питань диверсифікації їх діяльності є брак фінансових ресурсів. В цих умовах особливу актуальність набуває впровадження у практику реалізації проектів розвитку методів проектного фінансування, які є універсальним інструментом і повинні використовуватися для організації фінансування проектів різного масштабу.

Ефективне функціонування промислового підприємства в сучасних умовах господарювання неможливе без цілеспрямованого нарощення економічного потенціалу підприємства на інноваційній основі. Підвищення рівня міжнародної конкуренції та збільшення різноманітності товарного потоку змушує виробників знаходити нові шляхи та способи задоволення потреб ринку. Це зумовлює активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств та особливу увагу до формування їх виробничого потенціалу.

На даному етапі реалізації стратегії інноваційного розвитку країни, в умовах становлення економіки знань, актуальними для забезпечення розвитку будь-якого підприємства стають питання, пов'язані з нарощенням кадрового потенціалу підприємства, підвищення якості підготовки кадрів, забезпечення відповідності їх компетентностей завданням розвитку, що були визначені прийнятою стратегією. Новітніх підходів потребує організація роботи з кадрами, вдосконалення кадрових технологій в системі управління підприємством, забезпечення ефективності управління кадровим потенціалом. В зв'язку з цим, розробка, дослідження і впровадження новітніх підходів до формування кадрової політики та використання відповідних інструментів управління важливі не тільки для поточної діяльності підприємства з метою підвищення її ефективності, але й є умовою забезпечення його подальшого розвитку. В рамках такого підходу корпоративну культуру управління слід розглядати як підсилювач ефективності прийнятих рішень щодо формування кадрового потенціалу підприємства, як чинник забезпечення ефективного розвитку підприємства.

Необхідність вирішувати цілий спектр завдань, які пов'язані з забезпеченням економічного розвитку промислових підприємств, в умовах становлення інформаційної економіки потребує створення системи повного, комплексного та гнучкого інформаційного забезпечення. Це одна з найбільш важливих задач, яка прямо впливає на можливість якісного обґрунтування управлінських рішень на підприємстві.

Але використання інформаційних технологій сьогодні не обмежується окремим підприємством. Дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду у впровадженні у практику бізнесу інноваційних ІТ-технологій, пошук сфер їх використання та визначення умов їх впровадження є важливим напрямком забезпечення економічного розвитку будь-якого підприємства, але, в першу чергу, енергетичного та транспортного.

Всі перелічені питання висвітлені у першому розділі, який присвячений дослідженню теоретико-методичних засад забезпечення економічного розвитку підприємств.

Але кожне підприємство має відношення до конкретного сектору економіки та є часткою галузі, яка має свої особливості, що необхідно враховувати при розробці як стратегії розвитку окремого підприємства, так й шляхів її реалізації. Умови забезпечення економічного розвитку підприємств з урахуванням особливостей окремих видів економічної діяльності, до яких вони відносяться, розглянуто у другому розділі.

До особливостей діяльності окремих підприємств, які суттєво впливають на підхід до визначення завдань розвитку, їх спрямованість та масштаб змін, можливість їх реалізації за рахунок власних ресурсів, незалежність обрання напрямків розвитку, слід віднести масштаб самого підприємства. Саме умовам розвитку малого та середнього бізнесу в Україні й присвячений третій розділ.

Отже, наявність теоретичних проблем та необхідність розробки практичних рекомендацій щодо забезпечення економічного розвитку промислових підприємств, які є характерними для моделі інноваційного розвитку економіки країни, обумовлює актуальність дослідження.

У підготовці монографії брали участь: Є.А. Бельтюков (передмова, висновок, загальна редакція, підрозділ 1.8); Л.А. Некрасова (передмова, висновок, загальна редакція, підрозділи 1.3, 1.4, 1.5); Т. І. Черкасова (підрозділи 1.1, 1.2, 2.2); А.А. Дискіна (підрозділи 1.3, 1.13); М.В. Степаненко (підрозділ 1.5); Л.М. Герасимова (підрозділ 1.6); М.В. Кула (підрозділ 1.7); Н. Г. Мацко (підрозділ 1.8); І.М. Єпіфанова (підрозділ 1.9); С.В. Безнос (підрозділ 1.9); А.В. Пашкова (підрозділ 1.10); Н.В. Мілошевич (підрозділ 1.11); Г.І. Задорожко (підрозділ 1.12); О.О. Барабаш (підрозділ 1.14); О.С. Гончаренко (підрозділ 1.14); С.С. Свірідова (підрозділи 2.1, 2.3); О. М. Стойловська (підрозділ 2.3); О.В. Маковеева (підрозділ 2.4); М.В. Богаченко (підрозділ 2.5); А.Г. Іващенко (розділ 3).

У монографії представлено наукові результати та напрацювання викладачів кафедри економіки підприємств Одеського національного політехнічного університету, отримані протягом 2014-2018 рр. в процесі виконання комплексної науково-дослідної роботи за темою «Теоретичні та прикладні проблеми забезпечення економічного розвитку промислових підприємств».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Взаємозв'язок економічного розвитку промислового підприємства та управління інноваційним процесом

Інноваційна діяльність визнається невід'ємною складовою сучасного господарювання промислових підприємств для досягнення ними високого рівня конкурентоспроможності. Вирішальний вплив на економічний розвиток має не окреме наукове відкриття та його технологічне впровадження, а створення нового сегменту сучасного господарства – інноваційної системи, яка забезпечить появу та постійне відтворення потоку інновацій. Саме це забезпечує сталий інноваційний розвиток економіки країни.

На думку більшості економістів, сучасні теорії економічного розвитку є результатом досліджень трансформацій економік розвинутих країн світу у ХХ столітті, що визначили зв'язок темпів економічного зростання із технічним розвитком виробництва, науково-технічними відкриттями, новими техніко-технологічними рішеннями та їх упровадженням у виробничу діяльність промислових підприємств (теорії довгих хвиль та циклічних криз, теорія постіндустріального або інформаційного суспільства).

Основний виклик пов'язаний з тим, що базові риси технологічного устрою національної економіки повинні змінюватися відповідно новій парадигмі розвитку, яка диктується напрямом еволюції технологічних систем у світі. Саме в умовах розвитку процесів глобалізації та інтеграції світової економіки знаходить підтвердження провідна роль нових науково-технічних знань у економічному розвитку суспільства.

У більшості досліджень основна увага приділялася визначенню поняття розвитку у макроекономічному аспекті. Так в «Економічній енциклопедії» [2]

надано тільки визначення «зростання економіки», під яким автори розуміють постійне збільшення реального обсягу виробництва та покращення технологічних, економічних та соціальних характеристик суспільства. Але автори підкреслюють важливість «якості зростання», розрізняючи екстенсивне зростання економіки, що засноване на старій техніко-технологічній базі, та інтенсивне – на основі нової техніки і технології. Для іноземних авторів [3], більш характерне приділяти увагу саме цьому терміну, який частіше розглядається у макроекономічному масштабі.

Так Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський та Е.Б. Стародубцева [1], визначають категорію «економічний розвиток» тільки у макроекономічному аспекті як «абсолютну та відносну зміну макроекономічних показників, що характеризують стан економіки країни у часі упродовж тривалого періоду часу, наприклад року або кількох років» [1].

Визначення С.В. Мочерного урахує особливості технологічних змін – «незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва», що передбачає неможливість зміни напряму розвитку, характеризує «сутнісні (радикальні) зміни у структурі продуктивних сил і техніко-економічних відносин, що розширює адаптивні можливості технологічного способу виробництва» [7, с. 283].

Узагальнюючи результати дослідження теоретичних засад економічного розвитку як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремого підприємства, можна зробити висновок про те, що основною його відмінністю від поняття економічного зростання виступає саме якісний аспект. Тому, розглядаючи економічний розвиток підприємства як об'єкт управління важливим є визначення чинників, що спрямовують економічну динаміку у якісному напрямку.

До того ж необхідно підкреслити наявність двох підходів щодо визначення напряму розвитку, що представлені вище у визначеннях, які були надані С.В. Мочерним та О.М. Ястремською: незворотність змін та сталість прогресивного напряму розвитку з одного боку, та ймовірність дигресивного розвитку, з другого. Вважаємо, що поняття економічного розвитку передбачає тільки прогресивні зміни,

які повинні враховувати й зміни у формуванні продуктового портфеля, а згортання діяльності самого підприємства призведе до зникнення об'єкту розвитку.

Подальші дослідження впливу інноваційної діяльності на економічний розвиток підприємств проводились такими іноземними науковцями, як С. Кузнець, Р. Фостер, Г. Менш, А. Кляйхтнет, Дж. Ван Дейн, у тому числі і російськими – Д. Львов, С. Глазьев, О. Динкін, Н. Іванова, В. Маєвський та інші. Дослідженням питань економічного розвитку у взаємозв'язку із НТП займалися і представники теорій технократичного суспільства.

М. Портер [13], досліджуючи джерела економічного розвитку, вказав три основні групи чинників, співвідношення яких впливає на конкурентоспроможність та ефективність економіки: виробничі чинники, інвестиції та інноваційна діяльність. На різних етапах розвитку економічних систем кожному з них належало провідне місце, що визначало тип та специфіку економічного розвитку.

Сьогодні, як правило, виділяють три основні шляхи, якими може бути забезпечений економічний розвиток як окремого суб'єкту господарювання, так і національної економіки в цілому: екстенсивний, інтенсивний та інноваційний.

Узагальнену порівняльну характеристику трьох шляхів економічного розвитку за основними параметрами надано у табл. 1.1 [15].

Вважаємо доцільним зауважити до представленої характеристики, що збільшення доходів, яке покладене Ілляшенко С.М. в основу концепції інноваційного розвитку, завжди вважалося основним орієнтиром в процесі господарювання в умовах як екстенсивного, так й інтенсивного типів розвитку економік. На наш погляд, важливим є уточнення умов збільшення доходів, створення нових товарних ринків як наслідок появи піонерських продуктових розробок та визначення типа виробництва нової продукції. Також слід відмітити, що інноваційний шлях розвитку обов'язково потребує не тільки ситуаційного, а й системного управління особливо на етапі розробки стратегії підприємства та формування потенціалу його розвитку.

Порівняльна характеристика шляхів розвитку господарюючих суб'єктів

Характеристики	Шлях розвитку		
	Екстенсивний	Інтенсивний	Інноваційний*
Концепція розвитку	Збільшення обсягів виробництва	зниження питомих витрат	збільшення доходів за умов розширення ринкового сегменту за рахунок продуктової диверсифікації
Тип ринку	ринок продавця	ринок продавця і ринок покупця	ринок покупця
Охоплення ринку	весь ринок в цілому	вибіркові сегменти	вибіркові сегменти і ніші ринку або принципово новий товарний ринок
Конкуренція	Практично відсутня	переважно цінова	переважно нецінова (підвищення якості)
Запити споживачів	Стабільні	мінливі	різка диференціація і постійні зміни
Переважаючий тип виробництва	Масове	серійне	дрібносерійне й одиничне або серійне (для принципово нової продукції)
Співвідношення витрат на виробництво (ВВ) і збут (ВЗ)	$ВВ \gg ВЗ$	$ВВ = ВЗ$	$ВЗ > ВВ$
Співвідношення часток працівників розумової (РП) і фізичної праці (ФП) у виробництві	$ФП \gg РП$	$ФП > РП$	$РП > ФП$
Підхід до управління	Адміністративний	системний	Ситуаційний та системний

На наш погляд, основою концепції екстенсивного розвитку можна вважати збільшення обсягів залучених виробничих факторів, інтенсивного – часткове оновлення та вдосконалення господарської діяльності, інноваційного – впровадження інноваційних рішень щодо комплексного та безперервного оновлення техніко-технологічної бази та продуктового портфеля підприємства та вдосконалення усіх аспектів господарської діяльності.

Більш точним, на наш погляд, є трактування концепцій шляхів розвитку – за якісно-кількісним критерієм. Тоді, екстенсивний розвиток все ж таки

супроводжується збільшенням обсягів виробництва, інтенсивний – збільшенням обсягів виробництва та поліпшенням якості, та інноваційний, відповідно, кардинальною зміною якості товарів, що виробляються, та послуг, що надаються, а також якісною зміною техніко-технологічного рівня виробництва.

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи інноваційний шлях розвитку є пріоритетним, тому що саме науково-технічні інновації забезпечують конкурентоспроможність країни та окремих підприємств, що функціонують у складі її економічної системи. За результатами досліджень [15], суспільний розвиток на початку ХХ сторіччя на 33% забезпечувався впровадженням науково-технічних та технологічних розробок, наприкінці – 70–80% та з початку ХХІ сторіччя він не перестає зростати. За останні десятиріччя відбувся якісний стрибок у використанні нових знань в усіх галузях людської діяльності, що забезпечило появу нових напрямків НТП та створення моделі розвитку економіки країни, яка отримала назву «інноваційна економіка», «інформаційна економіка» та «економіка знань». Таким чином, у сучасних умовах активне впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інтелектуалізація основних чинників виробництва стає необхідністю, а інноваційна модель розвитку підприємства – домінуючою.

Значний вклад в дослідження інноваційного розвитку в Україні внесли такі вчені-економісти: Геєць В.М., Гриньова В.М., Денисенко М.П., Гречан А.П., Лапко О.О.; Стадник В.В. та Йохна М.А.; Ілляшенко С.М. [8]; Павленко І.А., Перерва П.Г., Федулова Л.І., Швиданенко Г.О., Яковлев А.І., Ястремська О.М. та інші. Вітчизняні науковці визначають інноваційний розвиток як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.

Ілляшенко С.М. [15] виділяє основні принципи функціонування підприємства, яке обрало інноваційний шлях розвитку:

1. Адаптивність – орієнтація на збалансування зовнішніх можливостей розвитку, що формуються в умовах ринкового середовища та внутрішніх можливостей та спонукальних мотивів діяльності;

2. Динамічність – динамічне погодження цілей господарської діяльності та її стимулів (у тому числі стимулюючих факторів для власників, керівництва та інших працівників);

3. Самоорганізація – самостійне створення та підтримання умов діяльності, тобто взаємообмін усіма видами ресурсів (матеріальних, фінансових, інформаційних тощо) як із зовнішнім середовищем, так і між структурними підрозділами суб'єкту господарювання;

4. Саморегуляція – самостійне коригування й приведення у відповідність із змінами умов ринкового середовища всієї системи управління виробничо-збутовою діяльністю;

5. Саморозвиток – самостійне створення та підтримання умов тривалого виживання та стабільного розвитку згідно із прийнятими місією та мотивацією діяльності.

До запропонованої сукупності принципів, слід додати ще принцип гнучкості, який знаходиться у взаємозв'язку із принципами адаптивності та саморегуляції, і припускає здатність швидкого та оперативного приведення свого функціонування у відповідність із змінами зовнішнього середовища.

В економічній літературі сьогодні є значна кількість визначень поняття «інновація» та його класифікацій за різними ознаками (табл. 1.2). Як можна побачити, за основними ознаками розподілення інновацій різними авторами на види вони перетинаються.

Одна з основних розбіжностей полягає у тому, що одні науковці розглядають інновації як процес, а другі – як результат діяльності.

До перших, перш за все, слід віднести Б. Твісса, Ф. Ніксона та Б. Санто. Так Б. Твісс визначає «інновацію» як процес, в якому винахід або ідея набувають якісного змісту [16]. Ф. Ніксон розглядає «інновацію» як сукупність технічних, виробничих та комерційних заходів, що призводять до появи на ринку нових та

поліпшених промислових процесів та обладнання [17]. Б.Санто стверджує, що «інновація» – це такий суспільний-технічний-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів та технологій, а у разі, якщо нововведення орієнтується на економічну вигоду, прибуток, поява інновації на ринку зможе принести додатковий прибуток [18].

До других — П.Н. Завлін, О.К. Казанцев, Л.Е. Мінделі – під «інновацією» розуміють використання у тій чи іншій сфері суспільства результатів інтелектуальної (науково-технічної) діяльності [19]. Підхід, згідно якого економічний термін «інновація» розглядається як об'єкт діяльності, пов'язаної із проведенням наукових досліджень, з наступним використанням та комерціалізацією їх результатів, та виведенням на ринок значно удосконалених та/або принципово нових видів конкурентоспроможних товарів та послуг, є найбільш поширеним [17, 18].

Треба зазначити, що такий підхід найбільш відповідає вимогам міжнародних організацій статистики науки, техніки та інновацій, що формують стандарти в умовах ринкової економіки. Ці стандарти носять характер рекомендацій, зафіксованих у міжнародних документах, положення яких систематично оновлюються та уточнюються: «керівництво Фраскатті» (1963 р.) та «керівництво Осло» (1992 р.).

Таблиця 1.2
Класифікація інновацій за різноманітними ознаками [20, с.35]

Класифікаційні ознаки	Ю. Бажал	А. Пригожин	Л. Водачек, О. Водачкова	М. Хучек	Р.А. Фатхутдинов	П.Н. Завлін, А.К. Казанцев
псевдоінновації	+	-	-	-	-	-
базові	+	-	-	-	-	-
локальні	+	+	-	-	+	-
регіональні	+	-	-	-	+	+
державні	+	-	-	-	+	+
міжнародні	+	-	-	-	+	+
продуктові	+	-	+	-	-	-
технологічні	+	-	+	-	-	+
технічні	-	-	-	+	-	+
торгові	-	-	-	-	-	+
промислові	-	-	-	-	-	+

Продовження таблиці 1.2

виробничі	-	-	-	-	-	+
організаційно-управлінські	+	-	+	+	-	+
економічні	-	-	-	+	+	+
соціальні	-	-	-	+	+	+
інфраструктурні	+	-	-	-	-	-
одиничні	-	+	-	-	+	-
дифузні	-	+	-	-	+	-
сировинні	-	+	-	-	-	-
забезпечуючі	-	+	-	-	+	-
заміщуючі	-	+	-	-	-	-
скасовуючі	-	+	-	-	-	-
новітні	-	+	-	-	+	+
відкриваючі	-	+	-	-	-	-
ретровведення	-	+	-	-	-	-
системні	-	+	-	+	-	-
стратегічні	-	+	-	+	-	+
радикальні	-	+	-	-	-	-
комбінаторні	-	+	-	-	-	-
вдосконалюючі	+	+	-	+	-	-
екологічні	-	-	-	+	+	-

Такий підхід закладено й у законодавство України. Відповідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [21].

Таким чином, прибічники даної точки зору відокремлюють таке поняття, як «інноваційна діяльність», що являє собою ланцюг послідовних дій, який поєднує усі етапи створення новинки та її впровадження у практичних умовах. Тобто, інноваційна діяльність являє собою процес перетворення наукового знання, ідеї у кінцевий продукт — інновацію.

Вітчизняні науковці М.А. Йохна та В.В. Стадник підкреслюють, що інновація являє собою «кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді виведеного на ринок нового чи вдосконаленого продукту, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг [14].

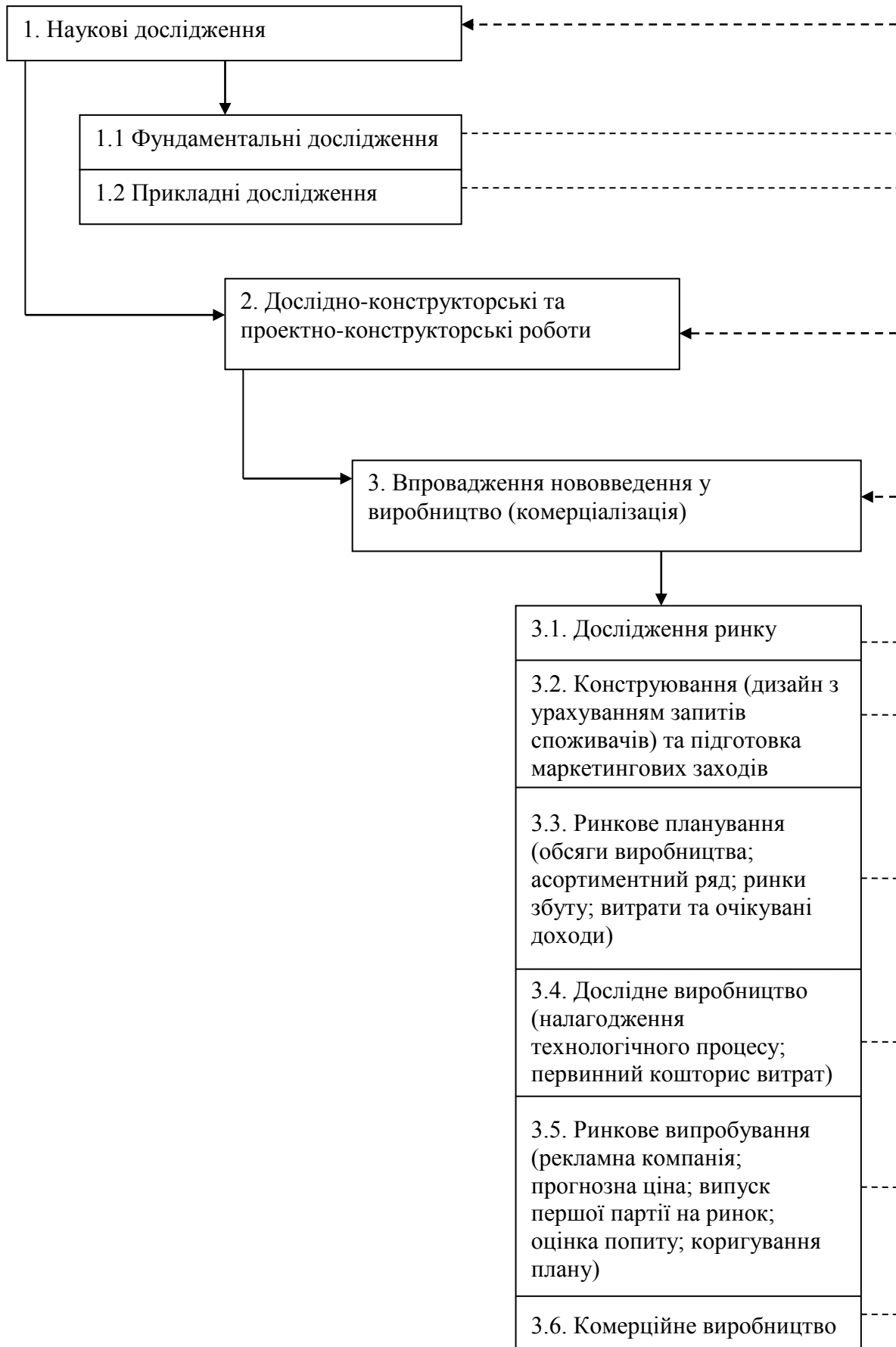


Рис. 1.1. Спрощена модель інноваційного процесу на рівні підприємства [23]

Таким чином, можна зробити висновок, що, по-перше, більшість визначень засновані на тому, що сенс цієї економічної категорії складають зміни, вони ґрунтуються на концепції Й. Шумпетера; по-друге, можна виділити два основних підходи до цієї проблематики: динамічний (або процесовий), представники якого тлумачать поняття інновації як процес переходу до якісно нового стану, та статичний, згідно якого інновація являє собою кінцевий продукт інноваційної діяльності.

У цьому контексті особливої уваги потребує визначення сутності інноваційного процесу як процесу перетворення наукового знання в інновацію, яка задовольняє суспільні потреби, як послідовного ланцюгу дій, що охоплює всі стадії створення нововведення та його практичного використання [14]. Спрощена модель інноваційного процесу на рівні окремого підприємства схематично представлена нижче (рис.1.1) [23].

Інноваційний процес на підприємстві не слід розглядати в окремій площині (техніко-технологічній чи управлінській), тому що виробництво наукомісткої продукції вимагає використання якісно нових видів ресурсів (у тому числі і матеріальних, і трудових), нових принципів організації господарської діяльності та виділення відповідних центрів відповідальності (структурних підрозділів), нових маркетингових рішень щодо збуту інноваційних товарів та послуг тощо.

Тобто інноваційний процес має комплексний вплив на як на процес функціонування, так й на розвиток підприємства.

Дослідження теоретичних засад економічного розвитку та інноваційного процесу показало, що він є головним чинником, що забезпечує позитивну динаміку економічних результатів діяльності підприємств (й в першу чергу – промислових) на довгостроковому інтервалі, сприяє якісному удосконаленню та зростанню потенціалу підприємства, тобто інновація є чинником економічного розвитку. Таким чином, рівень економічного розвитку промислових підприємств прямо залежить від їх інноваційної активності.

Всі етапи єдиного циклу «наукові ідеї — нові технології — виробництво нової продукції, що має платоспроможний попит» покликані забезпечити створення умов

здійснення інноваційного процесу на рівні промислового підприємства й, як наслідок, зростання української економіки.

Особливості управління інноваційною діяльністю підприємства пов'язані з особливостями управління інноваційним потенціалом, що є наявним в на підприємстві, у рамках функціональних аспектів управління (планування, організація, мотивація, контроль та ін.).

У нових економічних умовах тільки цілеспрямоване формування інноваційного потенціалу підприємства і його грамотне використання – основа економічного зростання.

Література:

1. Современный экономический словарь / Сост.: Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. — М.: ИНФРА – М, 1996 – 196 с.
2. Экономическая энциклопедия / науч. ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.
3. Словник сучасної економічної теорії Макміллана. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 608 с. – («Библиотека словарей ИНФРА-М»).
4. Малий економічний словник / Під ред. А.Н. Азрімяна. – М.: Інститут нової економіки, 2000. – 1088 с.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития. — М. «Прогресс», 1982 г. – 250 с.
6. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 1999.
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т3/ Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред..) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
8. Базилевич Л. А. Автоматизация организационного проектирования / Л.А. Базилевич. – Львов: Машиностроение, 1989. – 176 с.

9. Путьтин Ю.А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятий / Ю.А. Путьтин, А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед. – Х.: Основа, 1999. – 488 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 439с.
11. Юсупов Р.М., Гржибовский С.П. Инновационное развитие предприятий на основе использования нематериальных активов / Р.М. Юсупов, С.П. Гржибовский. – М.: Экономика, 2011. – 159 с.
12. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: Навчальний посібник / Під заг. ред. Ястремської О.М., Верещагіної Г.В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392с.
13. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
14. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — 400 с. («Альма-матер»).
15. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
16. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; [сокр. пер. с англ. К.Ф Пузыня]. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
17. Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надёжности. – 2-е изд. – М.: Изд-во стандартов, 1990. – 231 с.
18. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; [пер. с венг.]. – М.: Прогресс, 1990. – 216 с.
19. Инновационный менеджмент [Справ. пособие] / [под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели]. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
20. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства [Навч. посібник] / [під заг. ред. О.М. Ястремської, Г.В. Верещагіної] – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392 с.

21. Закон України «Про інноваційну діяльність» : станом від 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електроний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР) – Оф. вид. №36, 2002, ст. 266. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

22. Черкасова Т.І. Стратегія та контроль інноваційного розвитку підприємства [моногр.] / Т.І. Черкасова, І.В. Палагіна; [За заг. ред. док. екон. наук, професора Є.А. Бельтюкова]. – Одеса: Інтерпрінт, 2010. – 316 с

23. Василенко В. О., Шматко В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. За ред.. В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ. Фенікс, 2003. – 149 с.

1.2. Контролінг в системі економічного управління розвитком підприємства

Сьогодні науково-технічний прогрес приводить до регулярної появи нових технологій і виробництв, викликає істотну трансформацію економічного укладу. Позитивний вплив нових технологій на розвиток економіки країни в цілому супроводжується зростанням рівня невизначеності зовнішніх умов діяльності окремого промислового підприємства, прискореним темпом ринкових змін, появою нових продуктів та зростанням конкурентоспроможності інноваційно-орієнтованих підприємств. Все це підвищує ризик управлінських рішень щодо вибору напрямку розвитку, що супроводжується, як правило, й змінами у системі управління підприємством, та потребує поглибленого обґрунтування рішень щодо функціонування промислового підприємства, які повинні забезпечувати ефективність його діяльності та використання внутрішніх резервів.

Ефективність системи управління підприємством обумовлена її гнучкістю, швидкою реакцією на суттєві зміни господарської та ринкової ситуації, можливістю знизити або нівелювати негативний вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, забезпечити досягнення запланованого рівня розвитку підприємства за умов підтримання мінімального рівня витрат та отримання запланованого рівня прибутку, як основного фінансового результату.

Зміна зовнішніх умов бізнесу, недостатній рівень конкурентоспроможності продукції та незадовільна структура витрат потребують змін у системі управління та підвищення якості обґрунтування управлінських рішень як на довгостроковому, так й на короткостроковому інтервалі.

Пошуки нових підходів до управління підприємством та технологій й інструментів їх впровадження є нагальним завданням, якому приділяють достатньо уваги фахівці різних країн. Проблема саме у тому, що сьогодні відсутнє єдине загальновизнане визначення як сутності окремих дефініцій, які пов'язані з вирішенням характерних проблем сучасного підприємства, так й технологій управління, поширення яких здійснюється на практиці, але за умов відсутності єдиного підходу, відбувається фрагментарно.

Ці обставини потребують уточнення місця новітніх підходів до системи управління підприємством та визначення як технологій управління, так й окремих інструментів їх впровадження у практику бізнесу. Насамперед це стосується визначення сутності та особливостей економічного управління підприємства та такого напрямку економічної діяльності як контролінг.

Значну роль у забезпеченні економічного розвитку окремого підприємства, підвищенні його конкурентоспроможності відіграє система управління його розвитком та функціонуванням, взаємозв'язок та узгодженість управлінських рішень на операційному та стратегічному етапах управління. Наукове обґрунтування формування та розвитку системи управління підприємства, яка ураховує технологічну трансформацію виробництва, якісні зміни трудових ресурсів, підвищені ризики діяльності сучасних підприємств та націлена на забезпечення ефективної господарсько-фінансової діяльності має вагоме значення для забезпечення реалізації вартісно-орієнтованого підходу в управлінні підприємством.

Питаннями посилення економічної складової у системі управління підприємством з метою дослідження та вирішення проблеми підвищення ефективності діяльності присвячена значна кількість праць як іноземних, у тому числі російських, так й вітчизняних провідних науковців. Широко відомі праці Гончарова А.Б., Данилочкіної Н.Г., Дайле А., Денисова А.Ю., Жданова С.А,

Карминського А.М., Каплана Р., Нортон Д., Нівена П., Фольмута Х.Й., Козаченко С.В., Лігоненко Л.О., Майдановича А.М., Савчука В.П., Сігела Дж., Хабібুলліної Є.Р., Хана Д., Шима Дж.К., Ямпольського С.М. та інших.

Проте існує об'єктивна необхідність уточнення підходів до визначення та формування системи економічного управління сучасним підприємством у відповідності до прийнятої їм стратегії розвитку, уточнення взаємозв'язку між існуючими напрямками рішення цієї задачі. Виникає завдання створення організаційно-методичного забезпечення гнучкої системи економічного управління цілеспрямованим зростанням ефективності діяльності підприємства.

На рішення завдань підвищення якості та гнучкості управління ефективним розвитком підприємства націлені такі складові його загальної системи управління як контролінг та економічне управління підприємством.

Визначаючи сутність економічного управління, окремі дослідники акцентують увагу на те, що воно, як вид функціонального управління, націлене на досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства за умов використання універсальних методів, забезпечуючи досягнення вартісних показників [1], інші підкреслюють важливість таких технологій як індикативне планування, аналіз беззбитковості, бюджетування та управління фінансами підприємства [5,9,10,11] та інше.

Але й контролінг розглядають як фінансово-економічну функцію управління, яка сьогодні є обов'язковою для забезпечення роботи сучасного підприємства, націлена на забезпечення його довгострокове ефективне функціонування та розвиток. Становлення цього напрямку економічної діяльності пов'язано з вирішенням завдань поліпшення систем планування та контролю, впровадження системи бюджетування, системи інформаційного забезпечення, з метою забезпечення ефективної діяльності з урахуванням специфіки окремого підприємства як на короткостроковому, так й на довгостроковому часовому інтервалі [2,3,7,12,14,15].

Переплетення цих функціональних систем управління, відсутність чітких визначень та рекомендацій по взаємодії заважає їх широкому впровадженню в практику бізнесу, ефективному і цілеспрямованому використанню.

Теорія та практика управління підприємством на сучасному етапі розвитку визнають необхідність у концепції системного управління, яка забезпечить перехід управління на якісно новий рівень та буде відповідати сучасним викликам, пов'язаними зі: значними змінами умов зовнішнього середовища; нагальною необхідністю у створенні механізму узгодження стратегічних планів розвитку організації з поточним та оперативним рівнем планування; розробкою, координацією та інтеграцією оперативних планів по окремим бізнес-процесам; створення системи контролю за реалізацією та своєчасним коригуванням планів всіх рівнів управління; розробкою механізму визначення релевантної інформації для вирішення окремих господарських рішень, вчасного формування необхідних інформаційних баз даних та забезпечення повноти інформації; організаційного забезпечення дієвості внутрішнього економічного механізму підприємства.

В даний час не існує єдиного визначення контролінгу. Це пояснюється перш за все тим, що концепція контролінгу є сучасним напрямом теорії та практики управління, який постійно розвивається. Однак наявність значної кількості трактувань, які відрізняються за змістом, ускладнює розуміння та впровадження у практичну діяльність результатів цього напрямку розвитку теорії фірми. Як показує практика, більшість промислових підприємств в Україні не мають точного розуміння концепції контролінгу, а лише використовують окремі його елементи: вимоги до формування інформаційної системи, окремі показники, систему управлінського обліку (частіше фрагментарно) та бюджетування, що в свою чергу обмежує можливості контролінгу як повноцінної управлінської системи.

Необхідно відмітити, що обробка різноманітних думок і підходів до визначення сутності контролінгу дозволяє виділити такі основні підходи:

- Контролінг не є самостійною концепцією, а дублює виробничий та управлінський облік [3,4]. Таку оцінку часто надають фахівці-практики і це характеризує сучасний рівень впровадження контролінгу у практику українського бізнесу;
- Контролінг є самостійною концепцією (теорією, філософією або функцією менеджменту), яка суттєво «підкріплює» систему управління підприємством,

забезпечує узгодженість окремих функцій та виконує завдання «управління управлінням». Таку позицію підтримують такі науковці як Р. Манн, Е. Майер, А.М. Кармінський, Н.І. Оленєв, А.Г. Примаєк, С.Г. Фалько та інші [2,7,8,15];

– Контролінг є інструментом (технологією, підсистемою, напрямом економічної роботи) управління, який забезпечує підвищення ефективності внутрішнього економічного механізму підприємства як на тактичному, так й на стратегічному часовому інтервалі. Таку позицію підтримують Д. Хан, А. Дайле, П. Нівен, Е.А. Ананькіна, Н.Г. Данилочкіна; О.В. Портна [3,6,7, 12,15];

– Контролінг є інтегрованою системою управління підприємством. Таку позицію підтримують В.В. Прохорова, А.С. Матюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова [14].

Відсутність однозначного розуміння сутності дефініції «контролінг» пов'язане перш за все з постійним розвитком напряму економічної діяльності, який воно позначає, зміни його «цінності» для підвищення ефективності системи управління підприємством, що супроводжується зміною оцінки його місця та ролі у системі управління.

Саме тому важливим є розгляд етапів розвитку концепції контролінгу. Зазвичай прийнято виділяти наступні:

– система, орієнтована на удосконалення обліку. Об'єктом діяльності є система обліку, яка забезпечує інформацією процеси аналізу, планування, контролю та надає необхідну інформацію для всіх рівнів управління підприємством. Пріоритетний напрямок – виробництво. Основний акцент роблять на управлінні витратами, впровадженні нових інструментів розподілу витрат, створенні інформаційних систем, які підтримують процеси планування та контролю (50–60-і роки ХХ ст.) [4]. У другій частині періоду акцент роблять на оцінку рентабельності окремих продуктів, методах обґрунтування формування продуктового портфеля;

– система, орієнтована на створення та розвиток загальної інформаційної системи управління підприємством. Об'єктом діяльності є інформаційна система управління, яка дозволяє оптимізувати інформаційні потоки, якісно змінити рівень

інформаційної підтримки управлінських рішень, забезпечує створення спеціалізованих баз даних. Пріоритетний напрямок – накоплення та аналіз ринкової інформації. Це дозволяє забезпечити реалізацію прогностно-аналітичної функції менеджменту не тільки внутрішнього, а й зовнішнього середовища підприємства (70-і – початок 80-х років) [15,16]. Все це уможливорює розвиток стратегічного планування діяльності підприємства;

– система управління підприємством. Об'єктом діяльності є система управління підприємства. Акцент змінюється з операційного та стратегічного планування та контролю на підприємстві до завдань координації всіх функцій управління (управління управлінням), значно підвищується роль планування, впроваджується технологія бюджетування. Пріоритетний напрямок – обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення стійкого існування підприємства у довгостроковому періоді та ефективного функціонування – у короткостроковому. Це потребує реалізації координуючої функції в управлінні та впровадження методів вартісно-орієнтованого управління, у тому числі BSC (balanced scorecard,) та бюджетування (80-і – початок 2000-х років);

– система «нового» контролінгу. Об'єктом стає зовнішнє середовище підприємства, яке визначає рамки функціонування та розвитку підприємства, ризики його діяльності. Частота і швидкість змін, а також кількість і різноманітність подій, що відбуваються, змінює вимоги до системи контролінгу. Пріоритетний напрямок – накоплення, аналіз та прогнозування змін таких чинників зовнішнього середовища, як конкуренції, інноваційний потенціал, технології, знання, нематеріальні активи. Це потребує урахування наступних новітніх концепцій та впровадження їх здобутків: загальне управління якістю (Total Quality Management), «струнке» виробництво (Lean Production), реінжиніринг бізнес-процесів та редизайн процесів (Process Redesign), які дозволять провести необхідні зміни з метою забезпечення гнучкості, якості та ефективності діяльності підприємства. Акцент при цьому, як правило, роблять на включенні функції контролінгу у ланцюжок створення вартості, урахування інтересів стейкхолдерів та реалізацію принципів самоконтролінгу (з 2000 –х років по теперішній час).

«Новий» контролінг сьогодні знаходиться у стадії становлення. Різні корпорації по-різному вирішують завдання, що постають перед ними, але реінжиніринг системи контролінгу як правило ґрунтується на принципах процесно-орієнтованої інтеграції задач, самоуправління та орієнтації на клієнта [14]. Ці зміни, як правило, приводять до змін розподілу завдань між менеджерами та контролерами, фактично здійснюється інтеграція функцій управління.

Контролінг, як концепція управління, змінюється відповідно змінам, які притаманні сучасному бізнесу. Так, оцінюючи напрямки еволюції контролінгу, підкреслюють необхідність розробки та впровадження систем раннього розпізнавання ризиків, розробки інструментарію для оцінки сітьових рішень, урахування нематеріальних факторів (ризиків, пов'язаних з урахуванням нематеріальних чинників, недостатній рівень захищеності інноваційних рішень, поява ефектів сітки, що впливають на структуру витрат та ін.) у фінансовому управлінні бізнесом та інші.

Таким чином, можна зробити висновок, що сьогодні контролінг став напрямом управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, який вирішує складні інтегровані управлінські завдання та якому притаманні суттєві відмінності в залежності від відповідності моделі, яка впроваджується у практичну діяльність підприємства та відповідає розглянутим вище етапам його розвитку.

Найчастіше впровадження контролінгу на українських підприємствах здійснюється відповідно вимогам другого етапу, тобто його розглядають як інструмент менеджменту, систему інформаційно-аналітичної та методичної підтримки керівників в процесі аналізу, планування, прийняття управлінських рішень і контролю за всіма функціональними сферами діяльності підприємства.

Сьогодні на більшості промислових підприємств, де впроваджена система контролінгу, основну увагу приділяють використанню інструментів операційного контролінгу, які дозволяють досягти оперативних цілей підприємства, оптимізувавши співвідношення «витрати-прибуток», та не достатньо використовують інструменти стратегічного контролінгу. Оперативний контролінг орієнтований на досягнення короткострокових цілей та контроль таких основних

показників як рентабельність, ліквідність, прибуток та продуктивність. До інструментів оперативного контролінгу, як правило, відносять: ABC-аналіз та XYZ-аналіз, аналіз обсягу замовлень, метод розрахунку двох ступеневих сум покриття, CVP-аналіз, аналіз вузьких місць підприємства, оптимізація розмірів партії продукції та процесу закупівлі матеріалів та комплектуючих; аналіз знижок та областей збуту та інші. Усі вони націлені на зростання прибутку, поліпшення структури витрат промислового підприємства та зниження операційних витрат. Характеристику наявних обмежень використання найбільш вживаних методичних інструментів надано у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3
Характеристика обмежень використання інструментів контролінгу щодо управління витратами

Вид контролінгу	Назва інструментів	Наявні обмеження для практичного використання
Оперативний	Директ-костинг	неповно відповідає системі фінансової звітності, не можливо визначити середній рівень витрат
	Абзорпши-костинг	інформаційних обмежень немає
	Стандарт-кост	труднощі нормування витрат та труднощі з урахуванням якісних показників
	Порівняння витрат у ланцюжку цінностей	труднощі формування (деталізації) ланцюжку цінностей
	Таргет-костинг	відсутність повної та достовірної інформації для проведення маркетингового аналізу з метою визначення ціни, недостатня гнучкість процесів для зниження виробничих витрат за умов перевищення планових
	Кайзен-костинг	відсутність мотивації впровадження та недостатній рівень компетентності окремих працівників по бізнес-процесам
	Кост-кілінг	відсутність повної та достовірної інформації про витрати підприємства (антикризовий менеджмент)
	Бенчмаркінг витрат	відсутність повної та достовірної інформації про еталонні результати і методи їх досягнення
	ABC – метод	труднощі з представленням діяльності підприємств як комплексу процесів, необхідність додаткових витрат для забезпечення високого рівня підготовки персоналу

Продовження таблиці 1.3

	CVP-аналіз та ступеневий розрахунок сум покриття	дотримання системи допущень, які не залежать від підприємства та знижують практичну цінність метода
	MRP II	відсутність достовірних даних про замовлення клієнтів на період та терміни їх виконання, про умови поповнення запасів
	CRM	труднощі визначення індивідуальних потреб замовників
	SCM	труднощі урахування особливостей взаємодії з постачальниками, низький рівень інформаційної підтримки
	LCC-аналіз	труднощі отримання достовірної об'єктної локалізації витрат та забезпечення необхідної точності інформації
Стратегічний	Функціонально – вартісний аналіз	недостатній рівень компетентності окремих працівників
	Цільове управління витратами	недостатній рівень компетентності окремих працівників та відсутність повної релевантної інформації
	Аналіз граничних витрат	труднощі з отриманням достовірної інформації
	Аналіз витрат по центрах обліку та звітності	інформаційних обмежень немає
	LCC-аналіз	труднощі визначення достовірної об'єктної локалізації витрат
	Метод VCC	відсутність достовірної інформації щодо зовнішніх до підприємства витрат, труднощі визначення релевантних витрат

Більшість стратегічних методичних інструментів націлені лише на реалізацію стратегічних цілей, але ряд методів має ув'язку з оперативним рівнем управління. Серед них KPI, АБВ, АВМ, VCC-аналіз, кайзен-костинг та аналіз витрат по центрах обліку та звітності.

Останній час зростає значущість для підвищення ефективності діяльності промислових підприємств процесних інновацій, що пояснює зростання уваги до процесно-орієнтованих методів управління. Так до групи процесно-орієнтованих методів слід віднести – процесно-орієнтоване управління (АВМ) і процесно-орієнтоване бюджетування (АБВ), які використовуються на всіх етапах життєвого циклу продукту в рамках стратегічного і оперативного контролінгу. VCC – аналіз дозволяє оцінити необхідність процесів, що впливають на формування витрат, а

кайзен-костінг націлює на постійне і всебічне удосконалення якості окремих бізнес-процесів підприємства. До цієї групи слід віднести й збалансовану систему показників (Balanced Scorecard), яка дозволить забезпечити взаємозв'язок оцінок стратегічних та оперативних завдань як у розрізі окремих бізнес-процесів, так й для підприємства в цілому.

Реалізація концепції управління ефективністю бізнесу (BPM) є важливим напрямом удосконалення інструментів стратегічного контролінгу щодо управління його розвитком. Вона забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок використання зворотного зв'язку та впровадження набору інтегрованих циклічних аналітичних процесів, що позитивно впливає на реалізацію стратегії підприємства. Концепція управління ефективністю бізнесу передбачає використання методу Ключових показників ефективності (KPI) - систему оцінки, яка допомагає організації визначити рівень досягнення стратегічних і тактичних цілей та методу кайзен-костінг. Передумовою вживання даної концепції є метод BPI (Business Process Improvement), який допомагає визначати рівні досконалості або рівні безперервного поліпшення бізнес-процесів підприємства.

Визначаючи вимоги до реінжинірингу системи контролінгу підприємства, слід зробити акцент на:

- орієнтацію на процеси та урахування формування ланцюжка цінностей;
- децентралізацію служби контролінгу за умов дотримання базової кількості працівників цієї служби;
- інтегрованість системи контролінгу у різні рівні системи управління підприємством;
- розробку нового та модифікацію наявного методичного інструментарію, який забезпечить інтеграцію стратегічних та оперативних завдань;
- посилення впливу стратегічного контролінгу на розвиток підприємства;
- розвиток корпоративної культури у напрямку позитивного сприйняття змін щодо оцінки результатів діяльності окремих центрів відповідальності;
- основна компетенція контролера – експерт-консультант з питань продуктів, бізнес-процесів, споживачів та окремих управлінських рішень.

Одночасно з розвитком концепції контролінгу у світі на пострадянському просторі в останні десятиріччя розвивається концепція економічного управління підприємством. Необхідність посилення ролі економічної складової у загальній системі управління підприємством є нагальною потребою сьогодення, що підтверджується незадовільним станом українських підприємств, особливо промислових підприємств.

Так за даними Державної служби статистики [17] індекси промислової продукції, починаючи з 2012 року по 2015 рік, постійно знижувалися, й з урахуванням зростання у 2016 році, загальне падіння за період складає 23,4%. Знизилася кількість суб'єктів господарювання з 380 тис. од. підприємств у 2010 році до 305,97 тис. од. у 2016 р., тобто на 19,48%. У промисловості відповідна динаміка складає 18,5%.

Важливими є показники динаміки фінансового результату до оподаткування суб'єктів господарської діяльності за період 2010–2016 р.р. За цей період фінансовий результат як в цілому по економіці, так й по промисловості був від'ємним. На кінець 2016 року цей показник склав -22875,0 млн грн, у тому числі збитки у промисловості склали 51,76% загальних збитків (-11841,0 млн грн). Однак рентабельність операційної діяльності у 2016 р. у промисловості відповідала 4,2%.

Необхідність удосконалення технологій та інструментарію економічного управління підприємствами, які дозволять підтримувати ефективне функціонування та розвиток, а також підвищення результативності їх використання не визиває сумніву та потребує, в свою чергу, уточнення умов, що забезпечують доцільність їх впровадження у практику управління підприємством.

Дефініція «економічне управління» вперше з'явилася у 80-х роках ХХ сторіччя. Українські економісти С.М. Ямпольський, С.В. Козаченко, В.В. Лобанов, А.М. Майданович [12] розглядали його як систему управління підприємством, яка націлена на кінцеву мету всього комплексу робіт на підприємстві, що розглядався від початкового етапу проектної розробки зразків нової техніки до їх виробництва, а потім й експлуатації. Метою було забезпечення зростання науково-технічного рівня нової техніки та її якості. Автори

підкреслювали необхідність розробки нових форм і методів економічного управління, уточнення економічних цілей діяльності підприємства.

На початку XXI століття російські дослідники А.Ю. Денисов, С.А. Жданов вклали свій зміст у цю дефініцію, розглядаючи економічне управління як вид корпоративного управління, до основних завдань якого слід віднести перш за все забезпечення ефективного функціонування підприємства: забезпечення беззбитковості його діяльності (визначення об'єму випуску продукції, структури витрат, цін на окремі види продукції, аналіз «вузьких місць» та оптимізацію продуктового портфеля), управління витратами, обґрунтування вибору технології виробництва на основі показника ефективності, обґрунтування найбільш раціонального варіанту спеціалізації та кооперації виробництва, забезпечення якості продукції, корегування діючих та створення нових внутрішніх нормативів по матеріальним, фінансовим та трудовим затратам та ін. До питань забезпечення розвитку підприємства, які слід віднести до цього виду управління, вони відносили розробку плану розвитку (капітальних вкладень, впровадження нової техніки та технічного розвитку), розробку та техніко-економічне обґрунтування перспективних та поточних планів виробничої та фінансової діяльності підприємства, обґрунтування ефективності інвестиційних проектів. При цьому у роботі підкреслюється відсутність необхідних методичних інструментів, які мають практичну цінність для вирішення поставлених завдань, та пропонується розроблена авторами «карта економічної поведінки підприємства», яка позиціонується ними як універсальний інструмент економічного управління.

Такий підхід відповідає зміні умов хазяйнування, які відбулися за ці роки, цілей і характеристик розвитку окремого підприємства, зміні технологій управління та методів оцінки результатів господарської та фінансової діяльності підприємства. Але використання запропонованого методичного інструменту, на наш погляд, не вирішує задачі методичного забезпечення економічного управління, є доволі складним та може мати неоднозначні результати.

У той же час, погоджуючись в основному, з наведеною вище постановкою завдання, ряд українських авторів, кожен по-своєму, уточнював сутність цієї

дефініції. Детальний аналіз їх наданий Л.О. Лігоненко у [8,17], де автор підкреслює суттєву розбіжність поглядів щодо розуміння змісту та складових економічного управління підприємством. Діапазон оцінки значимості та місця економічного управління в системі управління підприємством коливається від функціонального управління, завдання якого полягають у визначенні традиційних економічних показників, до напряму менеджменту, що забезпечує досягнення всіх цілей підприємства, базуючись на економічному та фінансовому плануванні, контролі та регулюванні як внутрішньої, так й зовнішньої діяльності підприємства.

Окремо стоїть пропозиція Л.О. Лігоненко розглядати концепцію економічного управління підприємством як нову концепцію інтегрованого управління, яка є основою забезпечення життєздатності підприємства [17]. Такий підхід, на наш погляд, є найбільш інтересним та перспективним, таким, що ураховує особливості сучасного етапу розвитку загальної системи управління підприємством.

Інтерес до такого підходу безумовно зберігається на концептуальному рівні, але реалізація його на практиці ставить занадто багато питань. І основним «камнем спотикання» у впровадженні такого підходу є відсутність відповідного інструментарію. З перелічених об'єктів оцінювання достатньо розроблені показники, що характеризують аналіз прибутковості та рентабельності, оцінку платоспроможності, оцінку ліквідності майна та оцінку фінансової гнучкості, тобто фінансові показники, які характеризують результати операційної діяльності підприємства. Інструментарій, який дозволяє оцінити не фінансові елементи стану підприємства (конкурентоспроможність та інноваційну активність), на наш погляд, визначений не конкретно.

Таким чином, при подальшому розвитку концепції неминуче акцент необхідно зробити на вартісно-орієнтованому управлінні підприємством, яке забезпечуватиме його стійку життєздатність у довгостроковому періоді та ефективне функціонування – у короткостроковому. До того ж слід відмітити, що за логікою подальшої деталізації показників, за допомогою яких можна як оцінити економічний стан підприємства, так й використовувати їх в плануванні, потрібно визначення доцільності використання таких підходів як реінжиніринг бізнес-процесів,

урахування концепцій Total Quality Management та Lean Production, формування ланцюжку створення вартості, впровадження Збалансованої системи показників (BSC), урахування інтересів стейкхолдерів та орієнтації на клієнта.

А це, у свою чергу, відповідає різкому зближенню концепції економічного управління підприємством та останнім етапам розвитку концепції контролінгу – системі управління підприємством та системі «нового» контролінгу. Таке зближення відповідає об'єктивним процесам у бізнес-практиці, які висувають свої вимоги щодо невідкладного вирішення задач, що постають перед господарюючими суб'єктами, як на стратегічному, так й на тактичному інтервалі.

Однак підприємство є складною соціально-економічною системою, ефективність якої характеризується не тільки результатами господарсько-фінансової діяльності. Економічне управління підприємством – невід'ємна частина цієї системи, яка впливає на загальний рівень її ефективності. З цієї позиції роль та значення економічного управління підприємством значно ширше ніж концепції контролінгу як концепції управління бізнесом, що постійно розвивається.

Саме тому, на наш погляд, домінуючою є концепція економічного управління підприємством як концепція забезпечення результативного та ефективного розвитку підприємства за умов його сталого функціонування (що може відповідати й визначенню життєздатності підприємства), а контролінг, як сучасна концепція управління, на даному етапі розвитку слід розглядати як її базову складову, яка повинна забезпечувати систему управління дієвими технологіями управління та методичним інструментарієм для вирішення конкретних питань.

Але дієвість кожної системи управління прямо залежить від організаційної структури, за допомогою якої здійснюється управління, та інформаційного забезпечення підтримання управлінських рішень. Вважаємо доцільним при проектуванні організаційної структури управління, яка підтримує економічне управління підприємством, виділити підрозділ контролінгу, економічні підрозділи підприємства, урахувати особливості фінансової структури організації, яка включає виділені центри фінансової відповідальності, бізнес-напрямки та основні бізнес-процеси підприємства, окремі інвестиційні та інноваційні проекти. Необхідним, на

наш погляд, є й розробка та впровадження у практику регламенту функціонування системи економічного управління підприємством з визначенням єдиної фінансово-економічної структури підприємства.

Таким чином, проведені дослідження сутності та етапів розвитку концепції контролінгу та концепції економічного управління підприємством дозволило виявити на сучасному етапі їх значне зближення, що відповідає практиці та проблемним питанням бізнес-діяльності. Відсутність єдиного підходу до управління, неоднозначність термінології, акцентування значимості різних технологій управління та інструментів під час рішення однотипних завдань заважають на практиці ефективно використовувати сучасний методичний інструментарій, одразу вибирати напрямок дій, що заважає підвищенню ефективності діяльності підприємства.

На підставі критичного аналізу розвитку означених концепцій управління зроблено висновок про домінування концепції економічного управління підприємством та включення системи контролінгу як основної складової економічного управління підприємством.

Викладений підхід потребує подальшого дослідження визначення умов використання технологій управління та окремих інструментів, притаманних контролінгу, розробку рекомендації, щодо їх впровадження для аналізу та вирішення завдань економічного управління підприємством, а також розробки відповідного організаційного та інформаційного забезпечення.

Література:

1. Гончаров А. Б. Економічне управління підприємством : конспект лекцій / А. Б. Гончаров, Н. М. Олейникова // Харк. нац. екон. ун-т. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. — 366 с.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием. Под редакцией Н.Г. Данилочкиной. — М: Аудит, ЮНИТИ, 2002. — 279 с. (1од.); [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://padaread.com/?book=46539>.
3. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем./ Под ред. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 336с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учебное пособие для вузов. Перевод с английского. — М: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 783 с.
5. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю Денисов, С. А. Жданов // М. : Дело и Сервис, 2002. — 416 с.
6. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон // М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 214 с.
7. Нівен П. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність/Пер. з англ; За наук. ред. М. Горського / Пол Нівен //Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. — 256с.
8. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я. Перевод с немецкого. М.: Финансы и статистика, 1998. — 288с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.som.org.ua/files/f_2851_08a0104.doc.
9. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // ВІСНИК КНТЕУ. — 2013. — № 3. — С. 5 – 17
10. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. — 3-е изд. / В.П. Савчук — К.: Companion Group, 2008. — 880 с.
11. Хабибуллина Е.Р. Экономическое управление в системе менеджмента организации: методика и инструменты. Автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.05 [Электронный ресурс]: режим доступа <

<http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/jekonomicheskoe-upravlenie-v-sisteme-menedzhmenta-organizacii-metodika-i-instrumenty.html> >

12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Перевод с немецкого / Д. Хан // М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

13. Ямпольский С.М. Экономическое управление созданием систем машин / С.М. Ямпольский, С.В. Козаченко, В.В. Лобанов, А.М. Майданович // К.: Наукова думка, 1981. – 235 с.

14. Прохорова В.В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: Монографія / В.В. Прохорова, А.С. Матюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 200 с.

15. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 269 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

16. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак и др. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.

17. Статистичний щорічник України за 2016 рік / [за редакцією І.Є. Вернера] // Державна служба статистики України – 2017. – 610с.

18. Інноваційні механізми економічного управління підприємством: монографія / під ред. Л.В. Фролової. – Кривий Ріг: Вид. ФОП Чернявський Д.О., 2016. – 492 с.

1.3. Взаємодія стратегічного планування економічного розвитку виробничих підприємств та регіонального маркетингу

В умовах глобалізаційних змін, що відбуваються, актуальними є пошуки моделі ефективного функціонування соціально-економічної системи на регіональному рівні, принципів і методів управління нею, зокрема щодо економічних, фінансових, соціальних, організаційних аспектів діяльності. Одним із ключових напрямів системних суспільних трансформацій в Україні є реформування територіальної організації влади на засадах децентралізації. Реформа децентралізації зосереджує увагу на місцевому розвитку як невід'ємній складовій економічного потенціалу держави, що передбачає зміцнення конкурентної позиції територіальної соціально-економічної системи первинного та другого рівня системи адміністративно-територіального устрою держави, активізацію її економічного зростання, підвищення добробуту та якості життя населення на умовах самофінансування та самозабезпечення. Практичною реалізацією процесу децентралізації є об'єднання територіальних громад (ОТГ), яке розпочалось в середині 2015 р., станом на кінець травня 2017 р. в Україні утворено 413 ОТГ, що об'єднали 5 258 населених пунктів. Разом з тим зберігається значна нерівномірність між регіонами у проведенні процесу об'єднання територіальних громад. Найбільшу кількість ОТГ створено у Тернопільській (36 ОТГ), Дніпропетровській (34 ОТГ), Житомирській (32 ОТГ), Хмельницькій (26 ОТГ), Львівській (25 ОТГ), Вінницькій та Запорізькій (по 24 ОТГ) областях. Сумарна частка перших трьох із зазначених регіонів становить чверть (24,6 %) всіх ОТГ країни. Водночас окремі регіони суттєво відстають у процесі формування ОТГ, серед них Київська (2 ОТГ), Харківська та Закарпатська (по 5 ОТГ) області [1].

Забезпечення конкурентоспроможності територіальної громади полягає у здатності відповідної території з її природними ресурсами й розташованим на ній виробничо-господарським комплексом та людським капіталом за допомогою системи управління створювати, підтримувати та нарощувати потенціал розвитку, що забезпечує успішність в соціально-економічному змаганні з аналогічними

утвореннями та відповідні передовим стандартам рівень та якість життя для членів громади, привабливість громади для проживання, бізнесу та інвестування. Очевидно, що таке визначення зумовлює перетворення територіальної громади на центр інноваційно-інвестиційної активності. Це має особливу значущість в умовах реформування місцевого самоврядування та створення об'єднаних територіальних громад, яке і відбувається з метою забезпечення спроможності громад у різних аспектах.

Нові умови діяльності в Україні вимагають переглянути традиційний погляд на стратегічне управління та планування як на регіональному рівні, так і на рівні виробничих підприємств. Структура та територіальні особливості організації господарських зв'язків визначають можливості розвитку бізнесу в регіоні та на міжрегіональному рівні.

М. Мескон та інші науковці вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії підприємства; формулювання цілей підприємства; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії. О. Віханський пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання. С. Попов запропонував порівняно просту модель, що певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі. Основами стратегічного управління, на думку автора, є: аналіз зовнішнього середовища організації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розроблення, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розроблення і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотний зв'язок [2].

Для нової логіки стратегічного управління особливо показовою є модель Г. Мінцберга, яка складається із семи основних елементів. По-перше, стратегія

виникає на організаційному ґрунті, неначе «дикоросла рослина», а не утворюється у результаті цілеспрямованої діяльності. Для цього важливо підтримувати ініціативу й не поспішати з упровадженням формальних планових схем. Перше місце посідає процес планування, а не план як документ. Планування як засіб структурування відкладається на завершальний етап. По-друге, стратегічні ідеї можуть зароджуватися у різних місцях підприємства. Оскільки підсистеми підтримують багатоаспектний зв'язок із зовнішнім середовищем, то імпульсом для зародження нових ідей можуть слугувати в одних випадках поява нових проблем, а в інших – виникнення нових можливостей. Динамічним ядром розроблення стратегічного плану може стати кожен менеджер, працівник, керівник середньої ланки тощо. По-третє, відбір рішень з наявних альтернатив відбувається селективним способом з використанням різноманітних форм структурування й систематизації. Цей процес докорінно відрізняється від класичної схеми видалення «дикорослих» стратегічних ідей. По-четверте, процес «дозрівання» ідей може бути формально структурованим, але без надмірного дотримання усталених процедур. Підприємство виступає як організація, що самонавчається, яка здатна виявляти результати процесів ще в зародковому стані й вигідно їх використовувати. По-п'яте, стратегічний процес не підлягає періодизації, момент його зародження важко розрахувати завчасно. Часто це результат взаємодії із зовнішнім середовищем. Тому стратегічне мислення має не обмежуватися своїм підприємством. По-шосте, роль менеджерів вищого рівня в цьому процесі зводиться до особливого роду діяльності – метауправління. Вони повинні відстежувати відповідність процесів генерування ідей та прийняття рішень стосовно встановлених правил. По-сьоме, плановикам та їхньому робочому інструментарію також належить нова роль – модераторів процесу під час обговорень стратегічних ідей. Вони мають передавати свої знання та навички володіння інструментарієм планування іншим працівникам. Сам інструментарій не втрачає своєї цінності, навпаки, його варто використовувати як процесуальний засіб [3].

I. Ансофф розробив свою принципову модель формування стратегічного плану розвитку підприємства. У його моделі дві принципові особливості. По-перше,

автор використовує поняття формалізованих цілей, на відміну від цінностей вищого рівня управління, які запропоновані в моделі Гарвардської школи бізнесу. По-друге, стратегічний план чітко розробляється за формалізованим підходом, за певною блок-схемою. Повна блок-схема містить 57 блоків. Реакцією на зовнішні сигнали є визначені цілі розвитку підприємства, відповідно до яких оцінюється потенціал підприємства і зовнішнього середовища. Цілями такого аналізування є ідентифікація можливостей для прийняття основних стратегічних рішень для подальшого проникнення на основні ринки збуту і диверсифікації виробництва. Також в моделі Ансоффа є зворотний зв'язок, що забезпечує інтерактивність процедури формування стратегічного плану і неперервність процесу його реалізації [4].

Г. Стайнер – чемпіон за обсягом написаного на тему планування. Модель Стайнера ближча до моделі Гарвардської школи бізнесу. Разом з тим в ній є елементи, які дають змогу виокремлювати її із низки інших моделей стратегічного планування. По-перше, Г. Стайнер намагається об'єднати модель І. Ансоффа та гарвардську модель, пропонуючи всебічний аналіз, повноту подання процесу планування, чітку послідовність етапів формування і деталізацію результатів дій. Також у своїй моделі Г. Стайнер показує зв'язок між стратегічним плануванням та середньотерміновим та тактичним плануванням, що має принципове значення для формування стратегічного плану [5].

Маркетинг територій як окреме поняття вперше з'являється у 70-х роках минулого століття у роботах американських та британських учених, пов'язаних із містобудівним плануванням та місцевим економічним розвитком. У 1993 році виходить перше видання книги Філіпа Котлера, Дональда Хайдера і Ірвіна Рейна «Маркетинг територій: залучення інвестицій, промисловості та туризму в міста, штати і країни» [6]. Ця робота вперше чітко обґрунтувала використання маркетингу як механізму всебічного просування територій. Саме в ній наголошується, що «для маркетингу територій є тільки одна мета – просування цінності та образу території у такий спосіб, щоб потенційні користувачі території повною мірою усвідомлювали свої відмінні переваги, тобто відрізняли територію від інших».

Російський вчений О. П. Панкрухін визначає маркетинг території як маркетинг в інтересах території, її внутрішніх суб'єктів, а також зовнішніх суб'єктів, у збільшенні уваги яких зацікавлена територія [7]. Водночас маркетинг території визначається як процес, за допомогою якого місцеві заходи ув'язуються якомога більше з потребами цільових клієнтів задля максимально ефективного соціально-економічного функціонування даної території.

Найбільш поширеною у світовій практиці методикою стратегічного планування, яка знайшла своє застосування в Україні на початкових етапах запровадження стратегічного планування на рівні регіонів, передбачено такі 6 основних кроків [8, с.93]: підготовка до планування; формулювання бачення майбутнього; оцінювання ситуації, SWOT-аналіз; формулювання і вибір стратегічних цілей; підготовка плану дій та заходів; впровадження, а також моніторинг та оцінювання реалізації стратегії. Планування розвитку громади включає розробку соціально-економічного аналізу, SWOT-аналізу, визначення і відбору конкурентних переваг, і визначення концепції (бачення) розвитку і стратегічних цілей. Це часто називають стратегічною платформою або стратегією розвитку ОТГ.

На теперішньому періоді входження України в загальноєвропейські та регіональні структури, назрілими є проблеми запровадження стратегічного планування у діяльності підприємств з урахуванням маркетингу регіону. Сьогоднішня стрімкість змін й отримані знань є настільки швидкою, що стратегічне планування є єдиним способом для прогнозування майбутніх можливих проблем, а також можливостей для подальшого розвитку.

Більшість зарубіжних підприємств використовують стратегічне планування для того, щоб змінити ситуацію на найкраще, вийти з безнадійних ситуацій, які сформувались зовні та всередині підприємства. Основні передумови переходу до стратегічного планування є такі:

- необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємств;
- потреба в об'єднанні різних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації;

- наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їхньої підтримки або створення їх;
- посилення конкуренції;
- інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування;
- наявність висококваліфікованих менеджерів, здатних вирішувати складні питання, застосовуючи систему стратегічного управління;
- розвиток теорії та практики стратегічного планування, які допомагають перейти від методу «проб і помилок» до наукових методів передбачення й підготовки майбутнього та до майбутнього;
- наявність доступної інформації (глобальних інформаційних мереж) для вивчення сильних і слабких сторін підприємства, зовнішнього середовища та умов конкуренції;
- посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння підприємствами нових ідей;
- необхідність впровадження високої культури управління, орієнтованої на запобігання опору змінам та стимулювання розвитку підприємства.

До принципів стратегічного планування зараховують наступне [9]:

- спадковість стратегічного і поточного планів, а саме поточні плани або розділи бізнес-плану повинні повторювати основні розділи стратегічних, планових показників у короткострокових планах повинно бути більше, ніж у стратегічних та показники бізнес-плану не мають суперечити затвердженим показникам стратегії організації;
- соціальну орієнтацію, що передбачає соціальний розвиток колективу поряд з вирішенням технічних, технологічних, економічних проблем, екології, безпеки продукції, що випускається;
- ранжування об'єктів планування за важливістю, що необхідно для раціонального розподілу наявних ресурсів;

- узгодженість з параметрами зовнішнього середовища системи менеджменту, що досягається за допомогою аналізу динаміки цих параметрів і дослідження їх впливу на планові показники;

- варіантність, яка забезпечується розробленням не менше ніж трьох альтернативних варіантів досягнення тієї самої мети і вибором оптимального варіанта з найменшими витратами;

- економічна обґрунтованість означає остаточний вибір варіанта планових показників, який повинен здійснюватися тільки після проведення системного аналізу, прогнозування, оптимізації і економічного обґрунтування альтернативних варіантів;

- автоматизація систем планування – це застосування сучасних інформаційних технологій і комп'ютерної техніки, яка забезпечує кодування інформації на основі класифікації, її єдність і облік змін за стадіями життєвого циклу об'єкта планування, швидку обробку, надійне зберігання і передавання особі, яка приймає рішення.

Стратегічне планування на підприємстві передбачає:

- формулювання стратегії розвитку організації з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу;

- мінімізацію ризиків діяльності підприємства;

- виконання планово-економічних розрахунків;

- пошук шляхів адаптації підприємства до змін у ринковому середовищі.

В результаті проведеного дослідження, методологію стратегічного планування в системі управління розвитком виробничих підприємств пропонується визначити наступними методами (таблиця 1.4).

Множина представлених методів та підходів стратегічного планування базується на технологіях аналізу, планування та прогнозування мікро- та макро-економіки. Ефективність їх використання цілком залежить від можливості одночасного застосування імпиричних та прикладних методів, результати яких аналізуватимуть експерти відповідного рівня.

Узагальнення методів та підходів стратегічного планування

Групи методів	Найменування методу	Зміст та цільове призначення методу
Організаційно-адміністративні методи та підходи	Програмний	Формування системи конкретних заходів та дій щодо виконання цілей
	Координація	Спільність, сумісність, упорядкування прийняття рішень та дій
	Бюджетування	Діяльність щодо формування та розподілу державних ресурсів відповідно інтересам суспільства, бізнесу та влади
	Аудит	Попередження непланованих змін та дотримання ефективності виконання
	Контролінг	Контроль за здійсненням аналізу, плануванням та прогнозуванням; виконанням стратегічних дій
	Моніторинг	Відстеження результативності
Методи передбачення та прогнозування	Анімація	Залучення додаткових зацікавлених сторін, розширення кола експертів
	Форсайт	Формування майбутнього бачення (прогнозування, перспективи, передбачення), планування (стратегічний аналіз, визначення пріоритетів), мережі (експертне оцінювання, комунікації, спілкування, обмін досвідом, компетенціями)
	Економіко-математичного моделювання	Формалізація процесів та явищ, виявлення закономірностей на основі використання прикладного математичного апарату. До них відносять: економіко-статистичні методи, багатофакторне моделювання, методи динамічного програмування, статистика, теорія ймовірності, імітаційне моделювання, методи симуляції, оптимізаційне моделювання, сценарне моделювання.
	Експертні методи	методи групових оцінок, Делфі, метод мозкової атаки, метод Паттерн, емпіричне прогнозування.
	Соціологічні методи	анкетування, опитування, спостереження, контент-аналіз, тестування, експеримент.
Методи стратегічного аналізу	Комплексні	Стратегічний форсайт, мультимодельний метод
	Розрахунково-аналітичні методи	Нормативний, балансовий, коефіцієнтний, програмно-цільовий, структурний, ресурсний
	SNW-аналіз	Аналіз сильних, слабких та нейтральних сторін
	SWOT-аналіз	Аналіз сильних, слабких сторін, можливостей та загроз
	PEST-аналіз	Аналіз зовнішнього середовища в межах політичних, економічних, суспільних і технологічних аспектів
	SMART-goals	Визначає та конкретизує вимоги до окремих цілей: конкретність, вимірюваність, узгодженість, досяжність, визначеність у часі
	GAP-аналіз	Аналіз інформації та встановлення розбіжностей між бажаним та реальним
Співставлення ресурсів вагомості та сили	Аналіз вагомості здібностей і ресурсів для досягнення цілей; ключові сильні та слабкі сторони за рахунок наявності різних результатів співвідношення здібностей і ресурсів.	

Джерело: узагальнено авторами за даними [2, 4, 5, 10]

Узагальнюючи викладене, зазначимо найбільш характерні риси сучасного стратегічного планування розвитку виробничого підприємства: розв'язується декілька стратегічних проблем підприємства; має творчий та ітеративний характер; спрямоване на пошук нових можливостей підприємства; потребує значних інформаційних, інтелектуальних, а також часових витрат; в основу планування покладено підхід «від майбутнього до сьогодні»; відрізняється стохастичним підходом та гнучкістю; стратегічні плани мають концептуальний та описовий характер, у яких містяться переважно якісні та інтервальні кількісні показники; розробка стратегії ґрунтується на принципі альтернативності; система стратегічного планування визначає потенціал успіху підприємства та створює передумови ефективної діяльності підприємства; суб'єктом формування головної стратегічної ідеї є вищий стратегічний рівень управління підприємством.

Таким чином, методологія стратегічного планування повинна базуватися на чітких принципах її дотримання, розширеному колі спеціалістів, формуванні бази стратегічних суспільно-економічних та політичних знань та досвіду, підґрунтям дослідження яких виступатимуть евристично-прикладні інструменти, які враховують як явні, так і неявні фактори. В результаті, зазначене сприятиме подоланню ментальних обмежень розвитку стратегічного планування як на рівні учасників, так і системи загалом.

Сучасні темпи зміни і збільшення знань є настільки великими, що стратегічне планування являється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Проведені дослідження показали, що фірми, які застосовують стратегічне планування, мають самі високі темпи зростання. Натомість, підприємства, котрі ігнорували врахування стратегічних питань, як правило, не завжди справляються з проблемами. Намагаючись вирішити лише сьогоднішні задачі, вони, фактично, готують ґрунт для появи нових, ще більш складних проблем. Стратегічний план має бути: інструментом встановлення, документального оформлення та впровадження в повсякденну діяльність стратегічного набору; визначеним за терміном дії, зорієнтованим у майбутнє;

визначеним за витратами; гнучким, що реагує на зміни в середовищі; чітким, прозорим; прийнятним для виконання.

Отже, для бізнесу важливість стратегії пояснюється тим, що чітко окреслені цілі та орієнтири розвитку території дозволяють підприємницьким структурам побачити перспективи економіки, перспективи розвитку та державної підтримки галузей, і, відповідно до нових підходів та цілей, що декларує в планових документах місцева влада, будувати свої плани на майбутнє. В умовах об'єктивної неповноти інформації дія зовнішніх «стримуючих факторів» багаторазово посилюється, тому необхідні механізми їх подолання, що забезпечують конструктивність процесам перетікання ресурсів і капіталів в економічному просторі. Одним із таких механізмів є регіональний маркетинг.

Слід відмітити, що регіон як територіально-організаційна одиниця (і не тільки в Україні) з точки зору маркетингових підходів є особливим об'єктом, що відрізняється комплексом вихідних маркетингових факторів, суб'єктами маркетингової діяльності та, навіть, цільовими групами. З іншого боку, регіон має ширше поле для маркетингу та диверсифікації ризиків. Необхідність подальшої розробки саме «регіонального маркетингу» як базової теорії територіального маркетингу пояснюється, у першу чергу, тим, що цього вимагають динамічні процеси регіоналізації, розвитку регіональної демократії, підвищення ролі регіону як самостійного ринкового суб'єкту та зміна його позицій у суспільно-політичному середовищі [11].

У маркетингу території, товаром є не стільки різноманітні матеріальні ресурси та послуги вироблені на території, скільки якість «середовища» та його компоненти, такі як земля, створена інфраструктура, якість публічних послуг та якість інститутів, що обслуговують дану територію, тощо. Визначені компоненти дають можливість користувачам середовища території отримувати додаткові переваги, не пов'язані з їх власними комерційними зусиллями, а за це вони готові платити, що і перетворює територію у товар у різних комбінаціях (економічних і соціальних перевагах для розвитку виробництва, зниження виробничих витрат, ефективної спеціалізації і кооперації, одержання економії від масштабу діяльності, різноманіття доступних

виробничих та комунікаційних послуг). Більш того, у сучасному конкурентному середовищі економічно сильні території як вже «розкручений» привабливий товар, як правило, стають ще більш сильнішими: спрацьовує так званий ефект «кластерингу», коли зростання одного виду бізнесу приваблює пов'язані із ним види економічної діяльності. Це явище спостерігається повсюди у світі та пояснює масштабне зростання великих метрополій і дуже нерівномірний територіальний економічний розвиток всередині країн. В Україні найчастіше прикладом цього наводять м.Київ.

Таким чином, товаром у територіальному маркетингу може бути власне територія з точки зору розміщення бізнесу. Інвестор, який збирається вкладати кошти в цю територію, всебічно розглядає її характеристики, оцінює конкурентоздатність. Чинниками конкурентоздатності території для нього є географічне розташування, трудові ресурси (робоча сила та її вартість), інфраструктура, сировинні ресурси, рівень ділової активності, доступ до капіталу, рівень розвитку підтримки бізнесу тощо. Такий підхід доречний лише в разі вибору того сектору ринку, де основним споживачем товару території виступає зовнішній інвестор. Для внутрішніх споживачів та інвесторів можуть вирішальне значення також мати інші чинники, при чому, іноді зовсім суб'єктивного «м'якого» характеру.

У найбільш широкому сенсі регіональний маркетинг є просуванням інтересів регіону, що характеризується певним масштабом і значущістю в системі суспільного поділу праці. На рис.1.2 зображено суб'єктно-об'єктну систематизацію комплексу регіонального маркетингу.

Як наочно демонструє рисунок 1.2, суб'єктами регіонального маркетингу є всі агенти суспільних і соціально-економічних відносин (населення, бізнес, громадські організації, адміністрація). У сучасній практиці укорінилося уявлення, що ініціатором застосування регіонального маркетингу є регіональна влада. Проте в цьому виявляється вузькість зазначеного управлінського підходу.



Рис. 1.2. Суб'єктно-об'єктна визначеність регіонального маркетингу

Регіональні органи влади повинні виконувати функцію координації напрямів розвитку регіону, класифікацію проблем; вибір найбільш адекватних ресурсним можливостям стратегій та інструментів їх досягнення. Найважливішим принципом регіонального маркетингу є залученість усіх суб'єктів у соціально-економічні відносини регіону, консолідація інтересів і мотивів населення та їх взаємопов'язаність з територією, її історичною і культурною спадщиною, ресурсним потенціалом, особистими і груповими пріоритетами та соціальними зв'язками.

Об'єктом регіонального маркетингу є регіон як суб'єкт економічних, а в умовах ринку – конкурентно-підприємницьких відносин, що припускає володіння рядом важливих, з точки зору маркетингу, параметрів.

Регіональний маркетинг, за умов ефективного використання його інструментарію, значною мірою підвищує конкурентоспроможність регіону. Визначаючи складові маркетингового потенціалу, необхідно відвести особливе місце в роботі його інструментарію, тобто нормативним актам, методикам, положенням, інструкціям тощо. Наявність комплексного маркетингового інструментарію за всіма напрямками регіонального маркетингу дозволить регламентувати всі функціональні напрямки розвитку території, усунути дублювання робіт і здійснювати безперервний моніторинг [12, с. 47].

Основними засобами стратегічного маркетингу регіонів, що загалом відповідають елементам класичного комплексу маркетингу 4P, є [13]:

1) Product, або притаманні даному регіону конкурентні переваги і недоліки.

2) Place, або географічне положення регіону.

3) Price, або витрати покупців товарів та послуг регіону, пов'язані з бізнесом на його території (наприклад, витрати інвесторів щодо розміщення та експлуатації інвестицій, вкладених в економіку регіону), а також витрати споживачів на придбання виготовленої регіональними підприємствами – експортерами продукції.

4) Promotion, або сукупність дій, спрямованих на просування позитивної інформації про регіон з метою створення як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі сприятливого ставлення до регіону, продукції, що випускається на його території, і регіональних умов ведення бізнесу.

Маркетингова інформація не може обмежуватись тільки економічними характеристиками, так як вони не завжди адекватно описують ситуацію. Тому інвесторів цікавить рівень кваліфікації місцевої робочої сили, їх турбує навколишнє середовище та бюрократія, криміногенна ситуація. При прийнятті рішень щодо найкращого маркетингу території необхідно слідкувати за новою економічною статистикою: у яких економічних секторах виникають нові підприємства, де вони проявляють себе найбільш успішно, які бар'єри стримують розвиток нових підприємств.

Однак інструментарій не може бути універсальним. Він зобов'язаний бути застосовний до специфіки тієї території, де йде процес формування і управління маркетинговим потенціалом регіону. Розглянемо деякі аспекти взаємодії елементів інструментарію, які є основними при формуванні системи стратегічного планування розвитку виробничих підприємств та соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням маркетингового підходу [15].

1. Інформаційна взаємодія – основа процесу управління соціально-економічним розвитком регіону, механізму розробки та реалізації, як територіальних стратегій, так і стратегій виробничих підприємств. Від рівня організації збору, обробки і передачі інформації споживачам залежить ефективність управління.

Головною ланкою такого механізму є формування бази даних маркетингового потенціалу регіону. Її головна функція – це моніторинг регіонального розвитку, що складається з двох блоків – моніторинг підприємств і організацій регіону, і моніторинг макроекономічних змін.

2. Взаємодія через методи управлінського впливу. Під методами управлінського впливу розуміється сукупність способів і засобів управлінського впливу регіональних органів управління на регіон та умови ведення бізнесу у ньому, що становить складну, відкриту соціально-економічну систему, для досягнення визначених стратегічних цілей і пріоритетів регіонального розвитку.

3. Методи економічної взаємодії є мотиваційною компонентою територіальних стратегій регіону та стратегій виробничих підприємств, які дозволяють пов'язати інтереси різних цільових груп населення, бізнес-структур та регіональних органів влади для досягнення стратегічних цілей і пріоритетів розвитку.

4. Методи соціально-психологічної взаємодії. В умовах якісних перетворень, не менш важливим є використання методів соціально-психологічного впливу, які сприяють підвищенню готовності до сприйняття різного виду змін, які мають інноваційний характер. У якості форм здійснення подібної роботи слід розглядати: організацію теле- і радіопередач, публікацій у пресі; випуску спеціалізованих видань; здійснення безпосередніх контактів – прес-конференцій, круглих столів, семінарів тощо.

Водночас не повинні бути вилучені з арсеналу управління і організаційно-розпорядчі (адміністративні) методи. До їх переваг можна зарахувати цілеспрямоване та оперативне вирішення найбільш гострих суперечностей у соціально-економічній сфері, забезпечення пріоритетності в напрямку реалізації стратегії муніципального розвитку.

5. Взаємодія через проектний менеджмент і кластеризацію. Стратегічні цілі розвитку регіону повинні впливати на встановлення стратегічних цілей формування і розвитку найбільших регіональних кластерів. Інструментами підтримки регіональних кластерів за участю підприємств малого та середнього бізнесу можуть стати державно-приватне партнерство (ДПП) і агенція регіонального розвитку (АРР).

За задумом агенція регіонального розвитку як мобільна, вільна від демократичних процедур, висококваліфікована та конкурентоспроможна інституція має стати «модератором процесу регіонального розвитку в країні» [16, с. 72], що проявлялося б у її можливості вести роботу з пошуку інвесторів, готувати пропозиції щодо поліпшення інвестиційного клімату, готувати проекти регіонального розвитку, здійснювати діяльність з промоції регіону в Україні та за її межами, а також сприяти радам й адміністраціям у підготовці стратегій і програм розвитку.

Агенція регіонального розвитку виконує такі функції та завдання [17]:

- розробка проектів стратегій розвитку регіонів та планів їх реалізації;
- здійснення попереднього відбору проектів, що відповідають пріоритетам стратегії розвитку регіону, і представлення їх на затвердження Координаційній раді регіонального розвитку;
- забезпечення організації реалізації програм і проектів регіонального розвитку, зокрема тих, що підтримуються Державним фондом регіонального розвитку;
- організація заходів з регіонального розвитку, формування інвестиційної привабливості регіону, залучення інвестицій в економіку регіону.

6. Взаємодія через систему управління попитом. Під системою управління попитом розуміємо сукупність теоретичних і практичних засад управління попитом, технічних і програмних засобів, економіко-математичних моделей і методів, соціально-психологічних досліджень, що застосовуються для аналізу та оцінки результатів діяльності соціально-економічних систем, що виражається у виготовленні продукції або послуги, яка є «пропозицією» на сформований попит.

Отже, основна мета маркетингового стратегічного планування – побудувати діяльність території та виробничих підприємств таким чином, щоб органічно і найефективніше поєднати виробництво, задоволення потреб споживачів, прибуток та розвиток регіону.

Принципи маркетингового стратегічного планування такі: взаємопогодженість із загальним стратегічним плануванням; базування на

дослідженні маркетингового середовища; циклічність – це безперервний процес; гнучкість – можливість адаптації стратегії згідно зі змінами середовища; багатоваріантність – урахування можливих змін навколишнього середовища на етапі формування плану.

Взаємодія стратегічного планування розвитку виробничих підприємств та маркетингу території регіону надає наступні можливості (табл. 1.5).

Ефективність стратегічного плану економічного розвитку мають забезпечувати наступні умови:

- стратегічний план розробляється власноручно тими, хто приймає рішення та керує впровадженням;
- адекватність взаємодії існуючого та вірогідного стану регіону;
- зміна усталених уявлень про діяльність суб'єктів та об'єктів планування.

Таблиця 1.5

Можливості взаємодії стратегічного планування розвитку виробничих підприємств та маркетингу регіону

Можливості для регіону	Можливості для виробничих підприємств
1. Зміна спрямування розвитку території з пасивного реагування щодо впливу ринкових факторів на активні дії.	1. Задання напрямку розвитку та надійного курсу, який базується на існуючому стані та майбутніх результатах.
2. Координація основних сфер діяльності території, націлюючи їх на вивчення і задоволення потреб споживачів з кінцевою метою підвищення рівня життя.	2. Прийняття рішення при наявності обґрунтованих цілей і стратегій. 3. Координація діяльності та розкриття нових можливостей розвитку.
3. Надавання цілком певного кількісного та якісного характеру діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.	4. Забезпечення чіткого організаційного розподілу стратегічних, оперативних та тактичних завдань;
4. Зосередження уваги на пріоритетах розвитку, які й визначає маркетингове стратегічне планування.	5. Коригування курсу розвитку в залежності від визначення можливостей і загроз, сильних та слабких сторін діяльності, врахуванні їх при встановленні цілей і формулюванні стратегій для забезпечення впливу на ці аспекти вже сьогодні.

Таким чином, стратегічне планування є засобом внутрішньої ревізії та ситуаційного аналізу стану регіону, коли своєчасно визначаються проблеми й

вишукуються шляхи використання нових можливостей, що забезпечить збереження конкурентоспроможності виробничих підприємств.

Таким чином, стратегічне планування розвитку підприємства в умовах децентралізації варто сприймати як потужний інструмент державної політики із забезпечення збалансованого розвитку територіальних громад. Посилення незалежності місцевих органів влади має стимулювати та активізувати їх економічну активність, мотивувати до ефективного та раціонального використання наявного потенціалу або прийняття управлінських рішень з пошуку альтернатив та додаткових можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності громад, шляхом активізації виробничої діяльності, аби досягти належного рішення надання послуг місцевим жителям, поліпшити соціальні умови життя, сформувавши повноцінне життєве середовище.

Залучення до розроблення стратегії зацікавлених сторін передбачає творчу та добровільну співпрацю органів влади, бізнесу, громади, органів самоорганізації громадян, наукових та культурних організацій, а також інших потенційних суб'єктів розвитку територій. Основою такого підходу до майбутнього бачення територій є усвідомлення важливості та практична реалізація ідеї ділового партнерства всіх секторів національної економіки у процесі розроблення стратегій та консолідована відповідальність за їх втілення в життя. Для того ж, щоб інституційні посередники, як представники інтересів бізнесу та громадськості працювали тісно з владою на користь соціально-економічних систем, в країні слід переглянути процес розбудови мережі агентств регіонального розвитку, як свого роду «координаторів» діяльності організацій та установ, що визнають основним завданням своєї діяльності покращення економічного та соціального розвитку територій, інтересів громадськості, бізнесу та намірів влади. Термін «координація» в даному аспекті передбачає поєднання через партнерську співпрацю інтересів усіх стейкхолдерів стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону в процесі реалізації діяльності агентства регіонального розвитку.

Отже, три суб'єкти національної економіки – влада, бізнес і громадськість мають разом, шляхом консенсусу, створювати спільну стратегію соціально-

економічного розвитку території як сукупність стратегічних цілей, що поєднані у програму дій на основі виявлених внутрішніх переваг та недоліків соціально-економічної господарюючої системи, наявних ресурсів, можливостей та загроз зовнішнього середовища.

Література:

1. Формування об'єднаних територіальних громад: стан, проблемні питання та шляхи їх вирішення. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2642/>
2. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. [Електронний ресурс] / А.П. Міщенко. – 2-ге вид. – Дн-к: Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с. – Режим доступу: http://libfree.com/123307881-marketingstrategichne_upravlinnya_mischenko_ap.html
3. Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / В.Є. Москалюк. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с. с. 18–19.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 1989. – 358 с.
5. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 400 с. с. 30–35.
6. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны и страны Европы/ Пер.с англ. М. Аккая при участии В.Мишучкова – С-Пб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е узд., дополн. / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
8. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н. В. Сментина. – Одеса: Атлант, 2015 р. – 365 с.
9. Рудьєв В.А. Менеджмент: навч. посіб. / В.А. Рудьєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookbrains.com/book_406.html.

10. Джерела та механізми фінансування місцевого економічного розвитку : навчальний посібник / [В.Мамонова, Н. Балдич, Н. Гринчук та ін.]. – К. : Центр громадської експертизи, Проект «Місцевий економічний розвиток міст України», 2013. – 176 с
11. Гринчук Н. Формування територіальних маркетингових стратегій http://regionet.org.ua/files/08.Territorial_Marketing_Grynchuk_Materials_UA.pdf
12. Окландер, М. А. Проблеми формування маркетингової системи країни [Текст] / М. А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2002. –167 с.
13. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти / [Щелкунов В., Бондаренко В., Каракай Ю., Матвеев В.]. – К.: Наук. думка, 2005. – 176 с.
14. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми / Н. В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2002. – 245 с.
15. Тягунова, З. О. Формування механізму управління маркетинговим потенціалом підприємств системи споживчої кооперації [Текст] / З. О. Тягунова // Науковий вісник Чернівецького торговельно- економічного інституту КНТЕУ. – 2011. – № 3 (43) – С. 320–323.
16. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід / [за заг. ред. А. Ткачука]. – К.: Леста, 2011. – 260 с.
17. Про затвердження типового положення про агенцію регіонального розвитку: проект Постанови кабінету міністрів України від 20.06.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.csi.org.ua>.

1.4. Стратегування економічного розвитку підприємств в умовах територіальної децентралізації на основі інвестиційного потенціалу регіону

Залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням у сучасній економічній ситуації. Внутрішні та зовнішні інвестиції завжди сприяють прискоренню регіонального розвитку. Обсяги інвестиційної діяльності та її якісний рівень забезпечують сталість економічного зростання регіонів. Інвестиційна діяльність у регіоні передбачає оцінку можливостей території у формуванні інвестиційних ресурсів за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Джерелом потенційних інвестицій у регіоні є економічний потенціал, а його чинником розвитку – інвестиційний потенціал. Наявність високого інвестиційного потенціалу та його ефективне використання є основою успішного розвитку економіки.

Проблема недоінвестування української економіки поглиблюється регіональними диспропорціями розміщення інвестиційних ресурсів. Головною причиною такої ситуації є несформованість інвестиційного потенціалу регіонів України, його неналежне використання та відсутність дієвої регіональної політики нарощування. Відтак у контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні особливого значення набувають питання вдосконалення механізмів формування інвестиційного потенціалу та його реалізації на регіональному рівні. Така інвестиційна політика має гармонійно поєднувати інтереси інвесторів і кожної територіальної громади щодо ефективного використання інвестиційних ресурсів, упровадження новітніх технологій і забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку регіонів.

Для розв'язання зазначених проблем необхідно вирішити ряд методологічних питань, які стосуються підходів до визначення, оцінки та розробки напрямків формування та реалізації інвестиційного потенціалу регіону. У зв'язку з цим, актуалізуються питання наукового обґрунтування напрямів підвищення ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу у забезпеченні стійкого економічного зростання країни.

Для оцінки інвестиційної привабливості Одеського регіону з позиції районів використовувався комплексний підхід, що включає кількісну оцінку відповідних показників районів (економічна віддача, територіальна концентрація інвестицій та індикативні показники економічного та інвестиційного потенціалу, інноваційного потенціалу, фінансового потенціалу, виробничого потенціалу, соціального потенціалу, соціально-економічної і екологічної безпеки), яка доповнена якісною оцінкою потенціалу районів на основі матричного методу і використання SWOT-аналізу для визначення загальних проблем і можливостей для районів і області в цілому [1]. Для найбільш повного комплексного оцінювання інвестиційної привабливості регіонів автором запропоновано використовувати поетапну систему оцінювання (рис. 1.3) [1].

Комплексне дослідження регіональних інвестиційних систем обумовлено, з одного боку, необхідністю реалізації сучасної економічної політики – інвестиційного розвитку економіки, з іншого боку, крайньою неоднорідністю економічного розвитку регіонів. Ефективність використання інструментів інвестиційної політики проявляється в високому рівні соціально-економічного розвитку регіону, в його інвестиційної привабливості і передбачає високий рівень життя населення регіону. Індикативна оцінка регіонального інвестиційного потенціалу дозволяє виявити його сильні і слабкі сторони і, відповідно, враховувати це при розробці соціально-економічної політики регіону. Запропонована автором методика індикативної оцінки рівня розвитку інвестиційного потенціалу регіону (ІПР) дозволяє аналізувати не тільки інтегральний показник, але і групові. У дисертаційному дослідженні рівень розвитку ІПР по кожному з 8 часткових індикаторів проаналізовано окремо по кожному району. Це необхідно для визначення сильних і слабких підсистем ІПР.

Для аналізу був вибраний Лиманський (Комінтернівський) район, розташований на сході Одеської області. Межує: на сході – з Березанським районом Миколаївської області, на півночі – з Березівським районом, на заході – з Іванівським районом, на півдні – з містом Одесою. Загальна площа району – 150 тис. га. На території району розташовані Тілігульський, Куяльницький, Великий та

Малий Аджалицький лимани, район має вихід до Чорного моря. На березі Тілігульського лиману розташована частина Тілігульського ландшафтного парку, біля села Курісове знаходиться загальнозоологічний заказник державного значення «Петрівський».

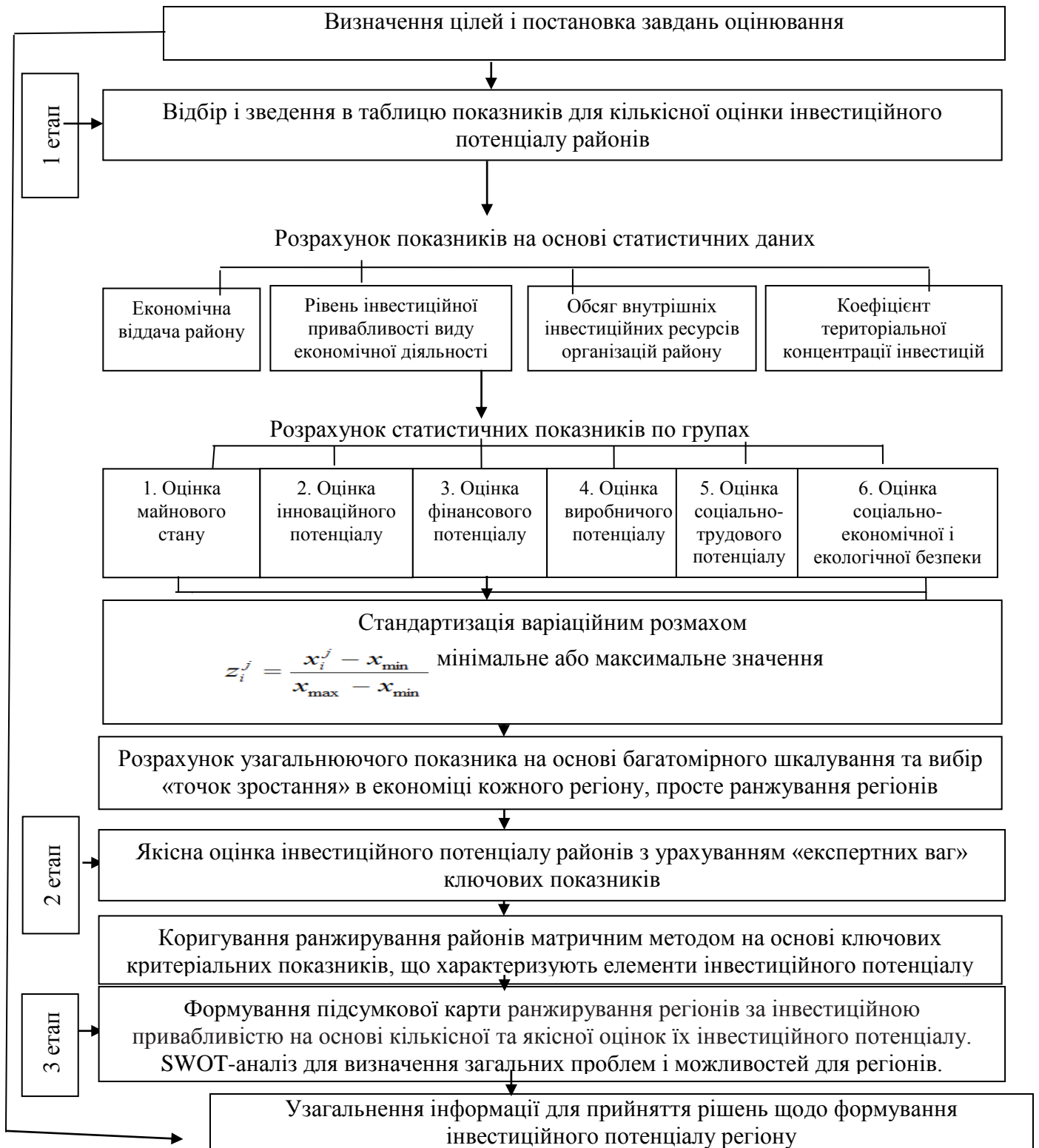


Рис. 1.3. Схема оцінювання інвестиційної привабливості регіонів [1]

Чисельність населення району станом на 1 січня 2016 року складає 71,3 тис. чоловік. В оздоровчий сезон чисельність населення збільшується на 40–45%. Населення району мешкає в 67 населених пунктах (із них 3 – селища міського типу).

Зовнішні і внутрішні зв'язки району забезпечуються залізничним і автомобільним транспортом. На території району проходить ділянка залізниці Одеса- Вознесенськ-Первомайськ, на якій розміщені дві залізничні станції – Кремидівка і Сербка. Від станції Чорноморська, яка розташована на території Шомполівської сільської ради, відгалужується залізнична вітка до Одеського припортового заводу і до порту Южний. Район має розгалужену мережу автошляхів, що зв'язують районний центр Доброслав з іншими районними центрами Одеської області і цілим рядом населених пунктів всередині району. Територією району проходять автодороги державного значення Одеса–Мелітопіль–Новоазовськ, Одеса–Вознесенськ–Новий Буг.

Розглянемо стан ІПР Лиманського району, який за рівнем розвитку інвестиційного потенціалу за підсумками 2016 р. обіймає п'яте місце серед районів і міст Одеської області. Діаграма (рис. 1.4) наочно показує рівень розвитку кожного окремого індикатора інтегрального індексу ІПР.

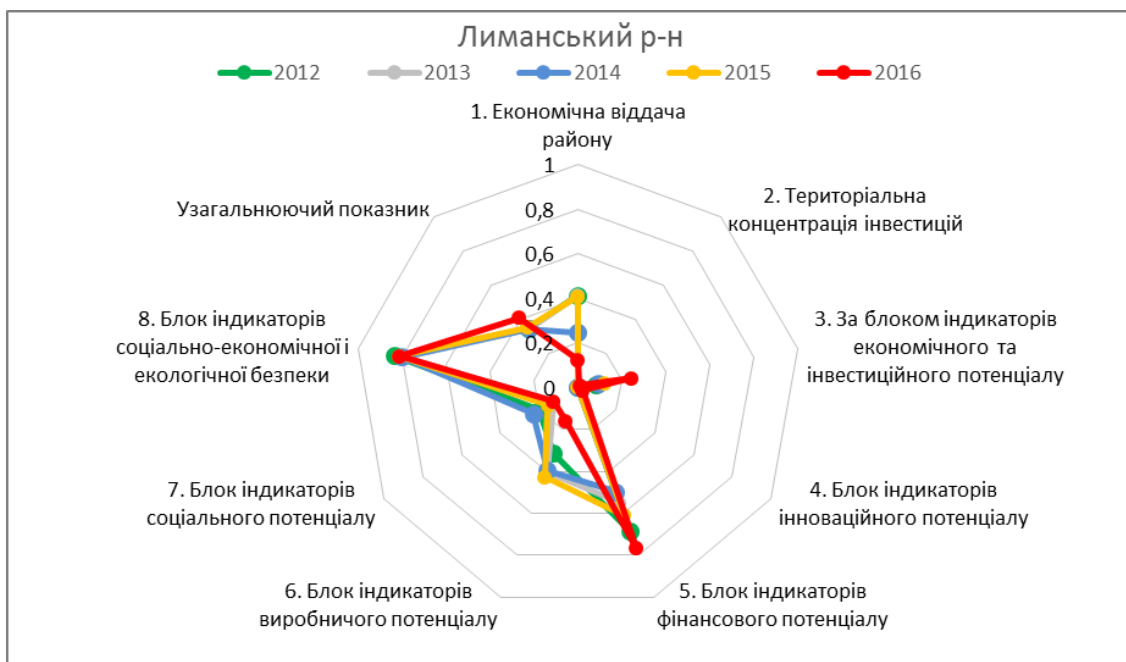


Рис. 1.4. Рівень часткових індикаторів в ІПР Лиманського району за 2012–2016 рр.

Проведений аналіз показав нерівномірний розвиток підсистем ІПР і дозволяє визначити сильні і слабкі підсистеми, що необхідно при розробці організаційно-економічного механізму управління формуванням і розвитком регіонального інвестиційного потенціалу.

Найбільш сформованим частковим індикатором є індикатор соціально-економічної та екологічної безпеки. Необхідно це використовувати для реалізації інвестиційних програм взаємодії району із зовнішнім оточенням і всередині себе. У району спостерігається різниця в найбільш сформованих індикаторах, другим за значенням є фінансовий потенціал. Високі значення даного індикатора, в порівнянні з іншими індикаторами, дозволяють говорити про сформований потенціал розвитку економіки району та необхідності аналізу, виявлення пріоритетів і цілеспрямованого розвитку регіональних кластерів. Сам по собі фінансовий потенціал, без продуманої інвестиційної політики, навряд чи зможе забезпечити ефективність формування регіонального інвестиційного потенціалу. Даному району необхідно активніше використовувати свої можливості в інноваційному розвитку, у розвитку регіональної інвестиційної системи та власної конкурентоспроможності.

Виходячи зі структури ІПР Лиманський район має середні значення двох часткових індикаторів – економічної віддачі району та виробничого потенціалу. Це обумовлено властивостями і передумовами виробничої та кадрової інфраструктури даного району, його виробничою спеціалізацією досить тривалий час та цілеспрямованими економічними програмами з підтримки і розвитку пріоритетних напрямків виробничої сфери. Відзначимо, що зміна позитивної тенденції на різкий спад в 2016 р. вимагає уважного аналізу, так як накопичені переваги регіональної інвестиційної системи можна як розвинути далі, так і розгубити. Можливо, це пов'язано з вкрай низькою інвестиційною активністю в районі, і саме ця сфера має розвиватися і підтримуватися регіональними програмами розвитку. Високий виробничий потенціал не реалізований на конкурентоспроможному рівні.

Низькі значення часткових індикаторів – територіальної концентрації інвестицій, економічного потенціалу та інвестиційної активності, інноваційного та соціального потенціалів – свідчать про серйозні труднощі для інноваційно-

інвестиційного розвитку району. Даний факт може бути сигналом про відсутність передумов до формування ефективної регіональної інноваційно-інвестиційної системи, що може мати ризики серйозного зниження конкурентоспроможності району і неминуче буде впливати на зниження якості життя його населення.

Існуючі проблеми інвестиційного характеру може вирішити тільки розвинена система підтримки інвестиційної діяльності на регіональному рівні. Сталий розвиток Лиманського району не можна уявити без чітко визначеної, осмисленої і адаптованої до регіональних умов стратегії [11].

Об'єднання територій громад – це основне завдання органів місцевого самоврядування, що є реальним кроком до територіального розвитку. Створення спроможних територіальних громад унаслідок передачі значних повноважень та ресурсів від державних органів органам місцевого самоврядування є кінцевою метою процесу децентралізації.

Проте на сьогодні переважна більшість територіальних громад в Україні, маючи право вирішувати питання місцевого значення, неспроможна їх виконувати через брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг), а також брак кадрів відповідної кваліфікації.

Сильна спроможна громада з достатньою економічною активністю на власній території, з ініціативними працьовитими людьми забезпечить гідний рівень життя населення. На рівні потужної громади вирішуватимуться питання місцевого економічного розвитку, планування розвитку територій, утримання місцевої інфраструктури, забудови, благоустрою території, соціальної допомоги, культури, первинної ланки охорони здоров'я, середньої, дошкільної та позашкільної освіти, муніципальної поліції, пасажирських перевезень на території громади, житлово-комунальних послуг, утримання об'єктів комунальної власності.

У разі об'єднання громада отримує значно більший обсяг фінансових ресурсів через механізм переходу бюджету на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та весь перелік видаткових повноважень, які визначено статтями 89, 91 Бюджетного кодексу України. Крім того, за об'єднаною громадою залишаються такі джерела, як раніше закріплені місцеві податки та збори. Також об'єднана

територіальна громада може розраховувати на додаткову державну фінансову підтримку за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, субвенції на соціально-економічний розвиток, субвенції на підтримку інфраструктурних проектів. Слід зазначити, що об'єднана територіальна громада має можливість залучати додаткове державне та іноземне фінансування шляхом написання проектів для участі у конкурсних інвестиційних програмах. Отже, правових перешкод для об'єднання, створення спроможних до розвитку громад немає, а стимули більш ніж переконливі. Це доводять, зокрема, бюджетні показники громад Одеської області, що об'єдналися, їхні перші проекти.

Рішенням Лиманської районної ради від 09 грудня 2016 року №157-УІІ «Про схвалення моделей об'єднаних територіальних громад Лиманського району Одеської області» була схвалена модель формування об'єднаних громад.

Визирська сільська об'єднана територіальна громада утворена 28 березня 2017 року в рамках адміністративно-територіальної реформи України від 2015 року (Рішення Визирської сільської ради Лиманського району Одеської області № 432-УІІ). До складу громади увійшли населені пункти: с. Визирка, смт. Нові Біляри, с. Сичавка, с. Любопіль, с. Першотравневе з адміністративним центром у с. Визирка Лиманського району Одеської області. Таким чином, схема об'єднання територіальних громад в Визирську об'єднану територіальну громаду наведена у додатку.

Визирська сільська об'єднана територіальна громада розташована у південно-східній частині Лиманського району Одеської області. ОТГ займає площу 264,08 кв. кілометрів, з населенням 11542 мешканця, у тому числі у с. Визирка – 1700 осіб (табл.1.6). Межує на півночі з Доброславською ОТГ, на півдні – з м. Южне Одеської області та узбережжям Чорного моря, на заході – з Беляївським районом Одеської області, на сході – з Березанським районом Миколаївської області.

*Таблиця 1.6
Порівняння громади, району, області*

Регіони/території	Площа, км ²	Площа у % до загальної площі/району/області	Населення	Населення у % до загального населення/району/області	Густота населення
Визирська об'єднана територіальна громада	264,08	17,76	11542	17,23	43,71
Лиманський район	1487	4,46	67000	2,80	45,06
Одеська область	33310	5,52	2390300	5,29	71,76

Економічна база об'єднаної територіальної громади Визирки формується за рахунок підприємств/установ, що представляють різні види економічної діяльності: від туристично-відпочинкової до сільського господарства та портово-промислового комплексу. Проте, об'єднання с. Визирка, с. Сичавка, с. Першотравневе, с. Любопіль, смт. Нові Біляри в єдину територіальну громаду дозволить отримати синергічний ефект розвитку цих територій з точки зору промисловості, агропромислового комплексу, туристичної справи та інших аспектів. Це дасть змогу діяти громадам в одному напрямку, розвиток якого задовольнить населення, представників бізнесу, влади.

Отже, проаналізувавши загальну характеристику Визирської об'єднаної територіальної громади, можна зробити висновок, що громада має значний потенціал розвитку в розрізі економічного, соціального, культурного напрямків.

Визирська об'єднана територіальна громада є частиною Тилігульського субрегіону Одеської області. Розглядаючи особливості розвитку субрегіону, а також стратегії майбутнього розвитку в рамках стратегування Лиманського району, національного розвитку, можна визначити 3 основні полюси економічного зростання субрегіону:

1. Перший полюс економічного зростання представлений підприємствами ППК, розташованими навколо Аджалицького лиману, серед яких Одеський припортовий завод, Трансінвестсервіс, порт Южний, Олдсідз Блек Сі, Укрлендфармінг та ін., сільськими та селищними радами, розташованими на цій території (Сичавська, Любопольська, Визирська, Новобілярська). Велика частина

жителів, які працюють на підприємствах ППК проживають в даних населених пунктах. Визирська об'єднана територіальна громада й поєднує в собі перелічені території с. Сичавка, с. Визирка, с. Любопіль, с. Першотравневе, смт. Нові Біляри.

2. Другий полюс потенційного економічного зростання субрегіону представлений туристично-рекреаційним комплексом, пов'язаним, переважно, з Тилігульським лиманом. Також в с. Курісове (Петрівка) знаходиться відомий маєток Курісів, а в с. Трояндове (Кірове) вирощують троянди, які представляють інтерес для туристів з усієї України.

3. Третій полюс потенційного економічного зростання субрегіону представлений розвитком агропромислового комплексу, наявністю багатьох фермерських господарств і можливістю розміщення підприємств переробної промисловості. Це характерно для північних і центральних громад Тилігульського субрегіону, особливо для с. Курісове, Доброслав, Сербка. Доцільним є створення агропромислового кластеру та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Перелічені особливості та напрямки розвитку Тилігульського субрегіону необхідно враховувати при подальшому формуванні стратегічного бачення розвитку Визирської об'єднаної територіальної громади.

Полюси потенційного економічного зростання Тилігульського субрегіону представлені на рис. 1.5. В перспективі доцільно, щоб до Тилігульського субрегіону також входили м. Южне та Коблівська ОТГ Миколаївської області.

SWOT/TOWS-аналіз виявляє взаємозв'язки сформульованих факторів через матрицю SWOT/TOWS та дозволяє визначити, як саме виявлені комбінації факторів впливають на вибір тої чи іншої стратегії, які «точки зростання» формують ті чи інші «кластери» комбінацій факторів SWOT, які конкурентні переваги території та зовнішні виклики мають стратегічне значення для Визирської об'єднаної територіальної громади. Саме ці взаємозв'язки дозволяють сформулювати порівняльні переваги, виклики і ризики, які є основою для стратегічного вибору – формулювання стратегічних та операційних цілей розвитку громади на довгострокову перспективу. Суцільна лінія символізує сильний взаємозв'язок, пунктирна – слабкий.

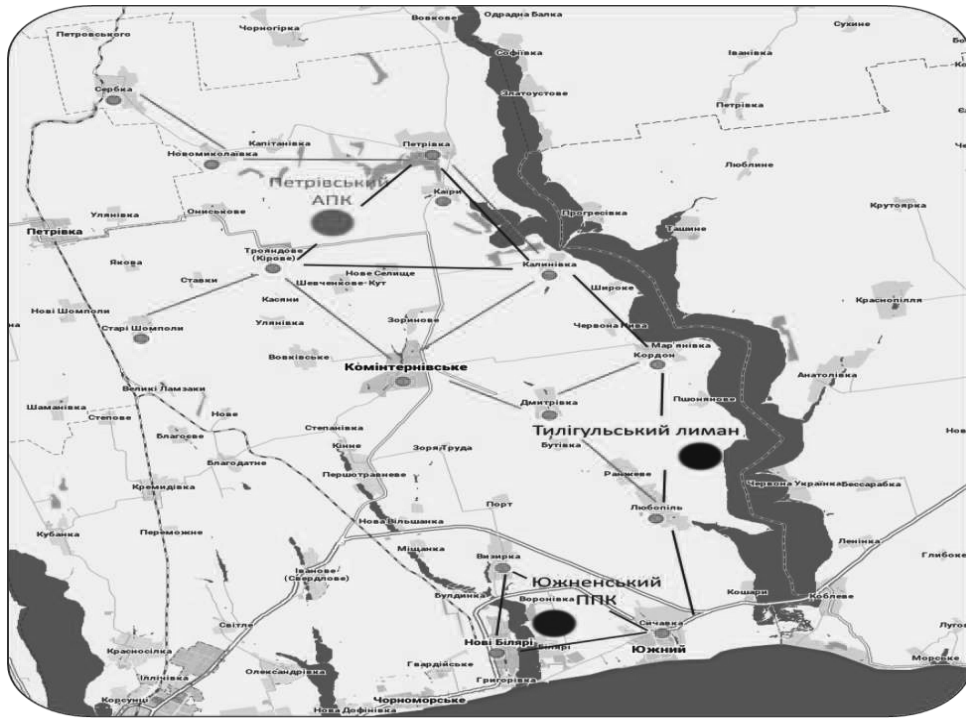


Рис. 1.5. Полюси потенційного економічного зростання Тилігульського субрегіону

Таким чином, ознайомившись з рисунками 1.6 – 1.8, можна дати основні висновки та ідентифікувати пріоритети розвитку:

Порівняльні переваги (визначені в результаті аналізу сильних сторін і можливостей):

- прогнозоване продовження євроінтеграційних процесів та реформ в Україні сприятимуть покращенню бізнес-клімату та зростанню зацікавленості інвесторів до України. З урахуванням таких сильних сторін Визирської об'єднаної територіальної громади, як близькість до транспортних артерій, вдале географічне розташування; наявність приватних підприємств в селах громади; наявність соціальної інфраструктури (школи, дитячі садки, школа мистецтв, будинки культури, бібліотеки, фельдшерсько-акушерські пункти, аптеки, церкви) та спортивно-оздоровчої інфраструктури; наявність пам'яток історії, архітектури, археології; наявність сільськогосподарських угідь; наявність достатньої кількості кваліфікованих трудових ресурсів; наявність рекреаційного потенціалу в громаді, такі можливості стимулюють на даній території розвиток промислового комплексу, сільськогосподарського сектору та рекреаційної зони.

- зростання попиту на продовольство на світовому ринку може привабити інвесторів в аграрний сектор на сільських територіях громади, стимулюватиме розвиток наявних у громаді підприємств виробників та переробників агропродукції, а також харчової промисловості.

Сектор «Порівняльні переваги». Тип стратегії – агресивна, наступальна.

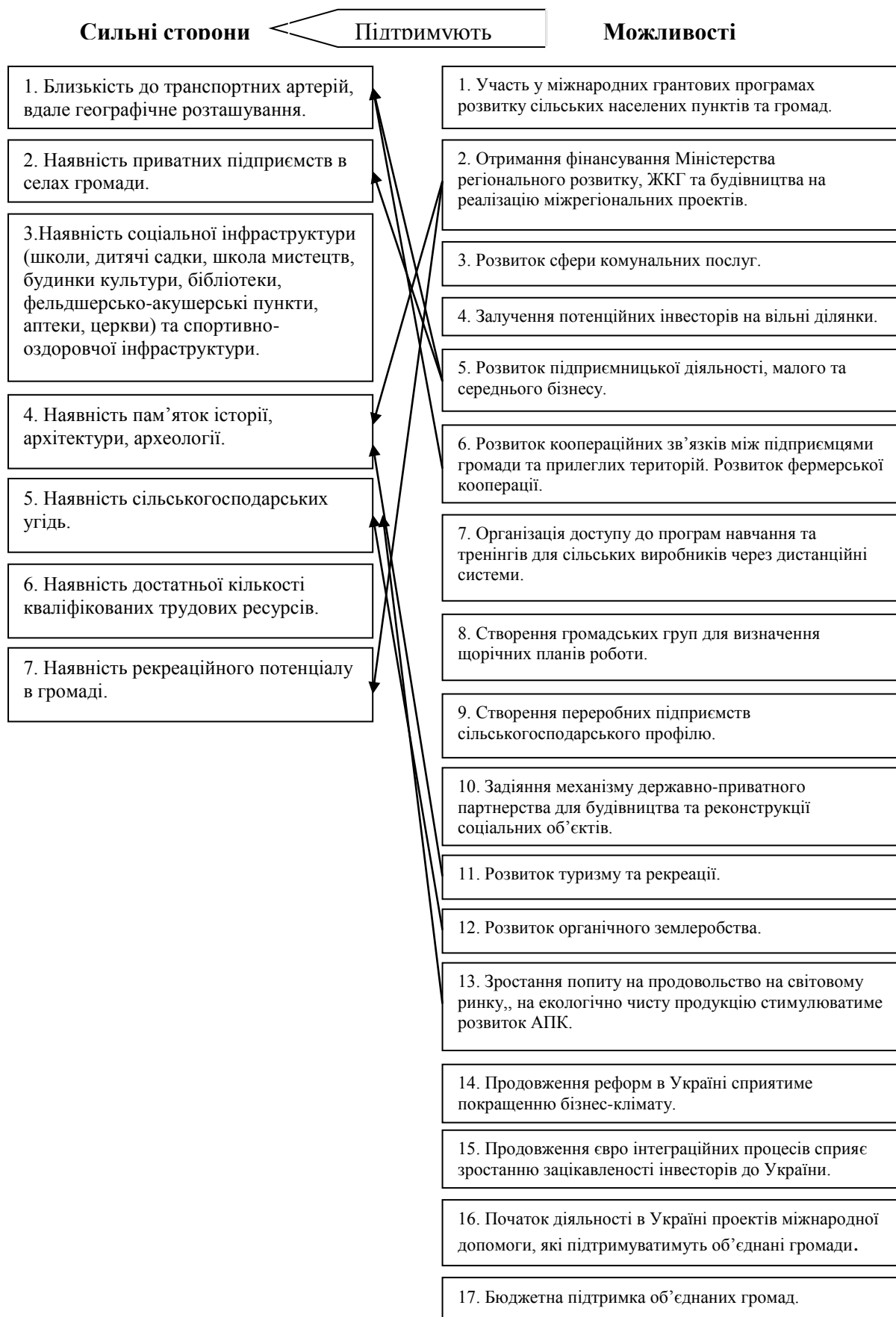


Рис. 1.6. Взаємозв'язки факторів SWOT у секторі «Порівняльні переваги»

Сектор «Виклики». Тип стратегії – динамічна, конкурентна

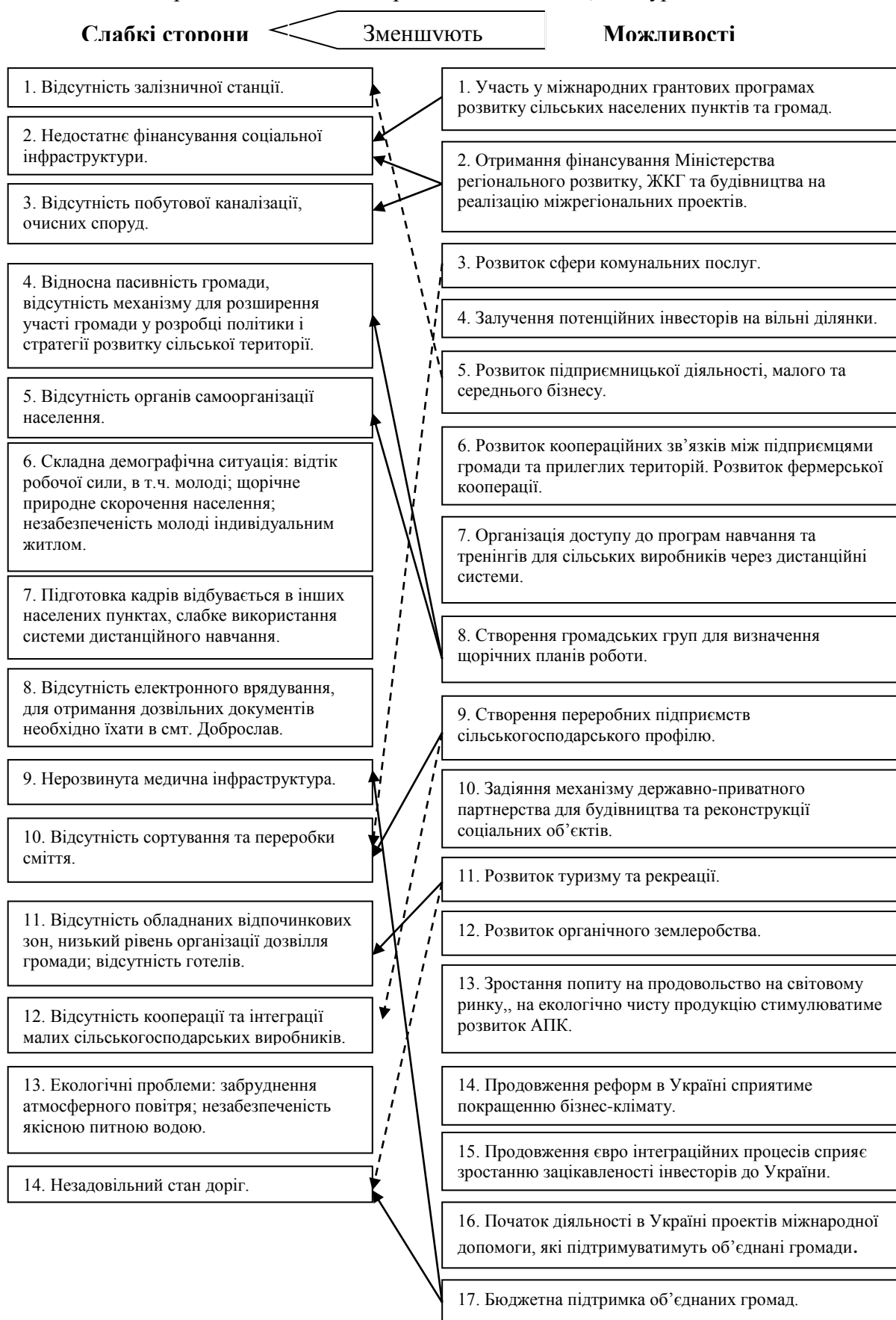


Рис. 1.7. Взаємозв'язки факторів SWOT у секторі «Виклики»

Сектор «Ризики». Тип стратегії – оборонна.

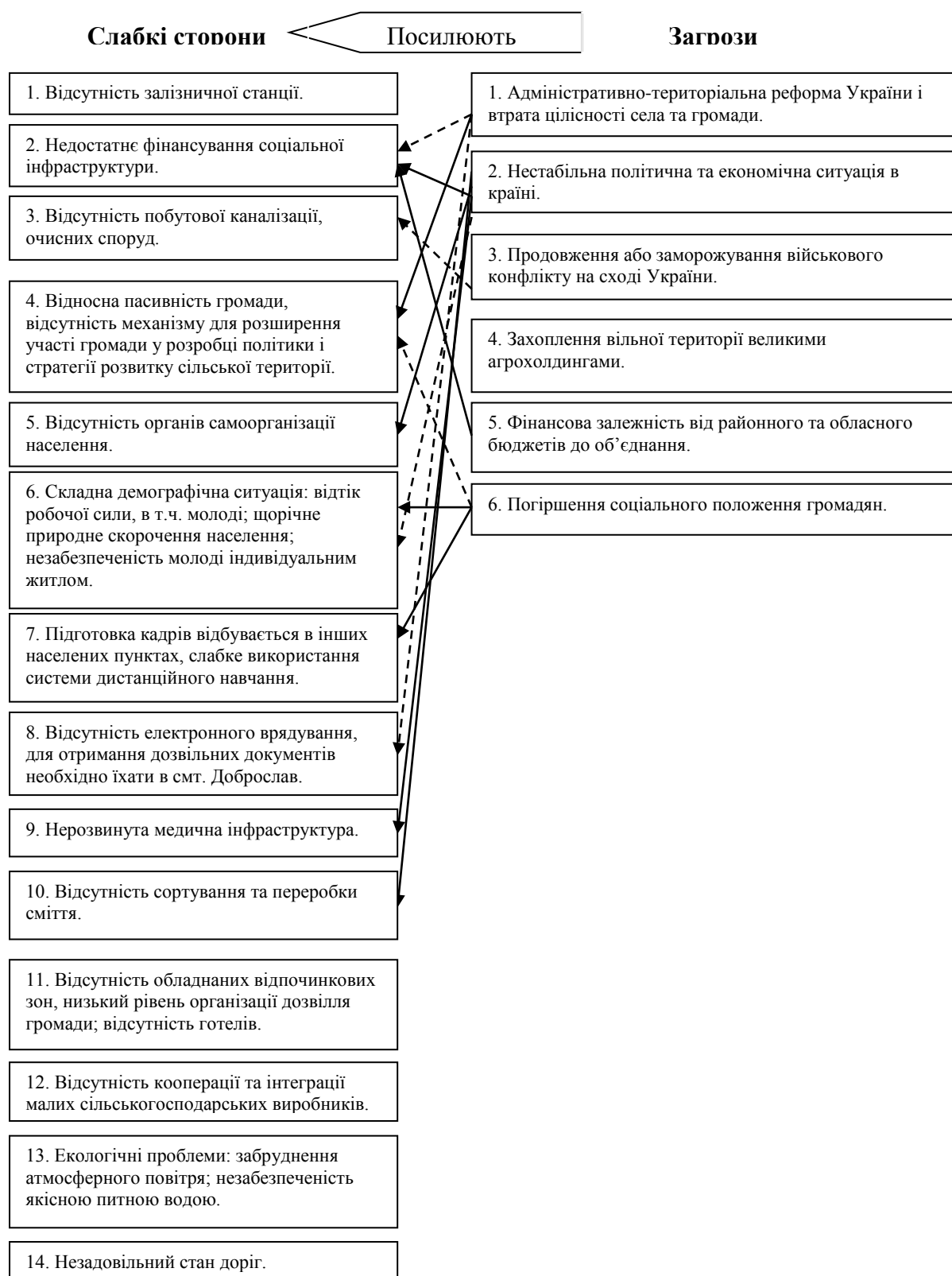


Рис. 1.8. Взаємозв'язки факторів SWOT у секторі «Ризики»

Крім того, в громаді достатньо слабких сторін розвитку наряду з можливостями, що формує *виклики* (визначені в результаті аналізу слабких сторін і можливостей):

- погане забезпечення питною водою у більшості сільських поселеннях громади, висока зношеність інженерно-технічних комунікацій, неналежна якість, або відсутність дорожнього покриття між населеними пунктами в середньостроковій перспективі можуть бути частково усунуті завдяки бюджетній підтримці, що надається для об'єднаних громад, а також фінансовими ресурсами з ДФРР;

- інвестиційна активність та покращання бізнес-клімату може сприяти підвищенню підприємницької активності у громаді та, в якійсь мірі, покращання якості надання адміністративних послуг. Водночас, активне використання механізмів державної підтримки громад (пряма бюджетна підтримка та ДФРР) дозволить набути досвіду у залученні й позабюджетних коштів;

- розвиток коопераційних зв'язків між підприємцями громади та прилеглих територій, розвиток фермерської кооперації, створення переробних підприємств сільськогосподарського профілю дозволить вирішити питання відсутності кооперації та інтеграції малих сільськогосподарських виробників та їх подальшого розвитку;

- участь у міжнародних грантових програмах розвитку сільських населених пунктів та громад та отримання фінансування Міністерства регіонального розвитку, ЖКГ та будівництва на реалізацію міжрегіональних проектів дозволить фінансувати соціальну, медичну, комунальну інфраструктуру громади, вирішити екологічні проблеми тощо.

Розглядаючи *ризики* (визначені в результаті аналізу слабких сторін і загроз), можна відмітити:

- згорання реформ та, як наслідок цього, скорочення обсягів фінансової підтримки Визирської ОТГ, що обмежуватиме реконструкцію інженерно-технічних комунікацій, доріг та розвиток соціальної, медичної, комунальної інфраструктури;

– нестабільна політична та економічна ситуація в країні, а також фінансова залежність від районного та обласного бюджетів до формування ОТГ тягне за собою недостатній розвиток інфраструктур, відсутність залізничної станції, доріг;

– погіршення соціального положення громадян призведе до погіршення демографічної ситуації, відносній пасивності громади, відсутності механізму для розширення участі громади у розробці політики і стратегії розвитку сільської території, відсутності органів самоорганізації населення.

Концепція сталого розвитку надає можливість забезпечити комплексність управління територіальними системами, об'єднавши у ньому взаємоузгоджені між собою аспекти економічного, екологічного та соціального розвитку суспільства, що одночасно створює умови, за яких від покоління до покоління якість та безпека життя людей не зменшиться, не погіршиться стан довкілля та забезпечиться соціально-економічний прогрес (рис. 1.9).

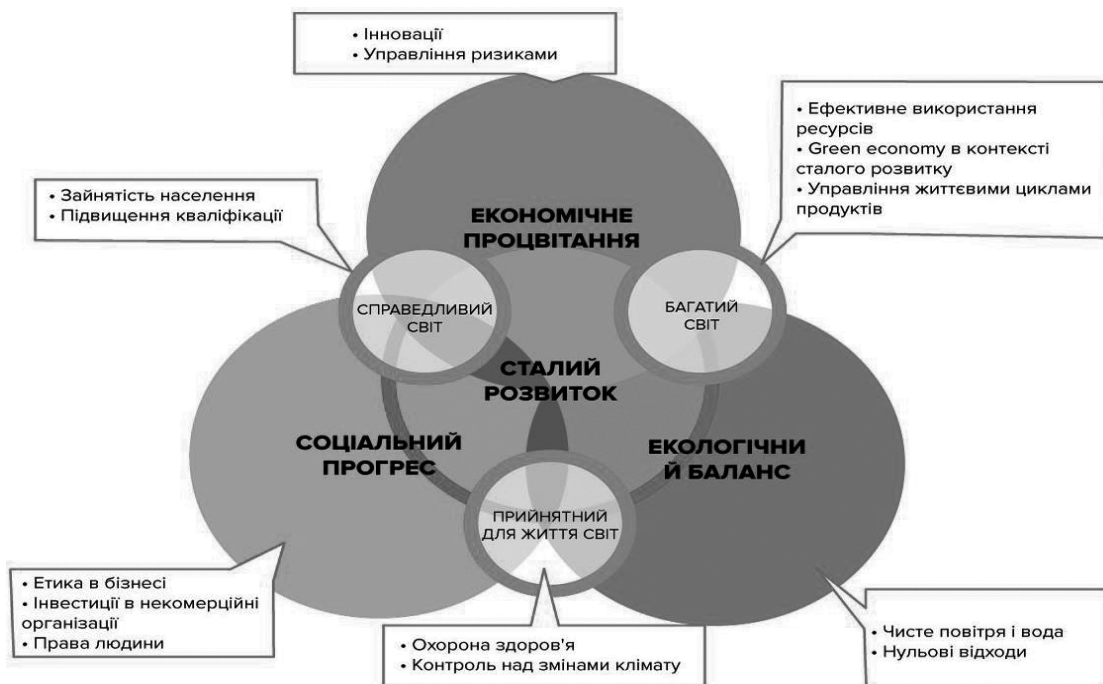


Рис. 1.9. Сучасна концепція сталого розвитку

Напрямки формування та розвитку інвестиційного потенціалу Визирської об'єднаної територіальної громади запропоновані на основі інтеграції стратегічних

напрямків розвитку кожного села, що входить до складу громади. Стратегічні напрямки розподілені на три блоки – соціальні, економічні та екологічні пріоритети відповідно (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Стратегічні напрямки соціально-економічного розвитку Визирської об'єднаної територіальної громади

Таким чином, для забезпечення сталого розвитку регіону в Визирській об'єднаній територіальній громаді є всі сприятливі умови. Крім того, серед конкурентних переваг ВОТГ можна зазначити:

- наявність приморського характеру розміщень територій;
- чорноземні землі надають високий рівень врожайності;
- наявність рекреаційної зони;
- наявність транспортно-промислових утворень на території громади.

На основі даних конкурентних переваг пропонуємо дану стратегію сталого розвитку Визирської об'єднаної територіальної громади, яка отримує розвиток за рахунок наступних полюсів зростання, а саме: портово-промислового вузла; туристично-рекреаційного кластеру; збереження та розвитку Тилігульського лиману; створення нового прогресивного міста Визир; агропромислового кластеру (с. Першотравневе).

Достатньо ефективно використовуються конкурентні переваги на території, на якій розташована Визирська об'єднана територіальна громада для отримання мультиплікативного ефекту, що формуються на основі наступних полюсів зростання.

1. Портово-промисловий вузол – Трансінвестсервіс (ТІС): світові тренди, сучасний стан, конкурентні переваги й перспективи.

Серед діючих портів України ТІС та Аджалицький транспортно-логістичний хаб мають найбільші резерви економічного зростання.

Проблеми розвитку прибережних зон і регіонів придбали останнім часом особливої актуальності. Чітко простежується процес зсуву до моря промисловості, транспортних підприємств, рекреаційної діяльності. Зростає антропогенний вплив на контактну зону «суша-море».

Процес господарського освоєння і розвитку приморських регіонів вступив в нову фазу: різко зросла інтенсивність освоєння, ускладнюються функції берегової зони, формуються різні територіально-виробничі утворення. Посилюється морська домінанта розвитку контактної зони, формуються різні вузли згущення в цих зонах –

портово-промислові утворення, що мають чітку транспортно-ресурсну або транспортно-виробничу спеціалізацію.

На території Аджаликського віртуального портово-промислового комплексу знаходяться 26 підприємств, які в сумі можна розділити на три типи:

- стивідорні (Трансінвестсервіс, МТП «Южний» та ін.);
- виробничі (Дельта-Вілмар, Одеський припортовий завод та ін.);
- управлінські (Адміністрація морських портів України).

Для того, щоб визначити їх рівень розвитку, візьмемо за основу інвестиційну активність як ключовий показник стабільного економічного зростання. Інвестиційним лідером виступає АМПУ, проте велика частина проектів забезпечена ТІС в сучасних умовах. Крім того, ТІС одноосібно фінансує більше ніж 27% всіх реалізованих проектів.

Свою перспективу розвитку ТІС також демонструє і в порівнянні з провідними портами світу та України (рис. 1.11, 1.12). Взнявши базовим показником вантажообіг 2007 року, ми бачимо, що він показав позитивну динаміку з чотириразовим зростанням, в свою чергу зростання портів в Шанхаї, Сінгапурі, Роттердамі не перевищило 20%.

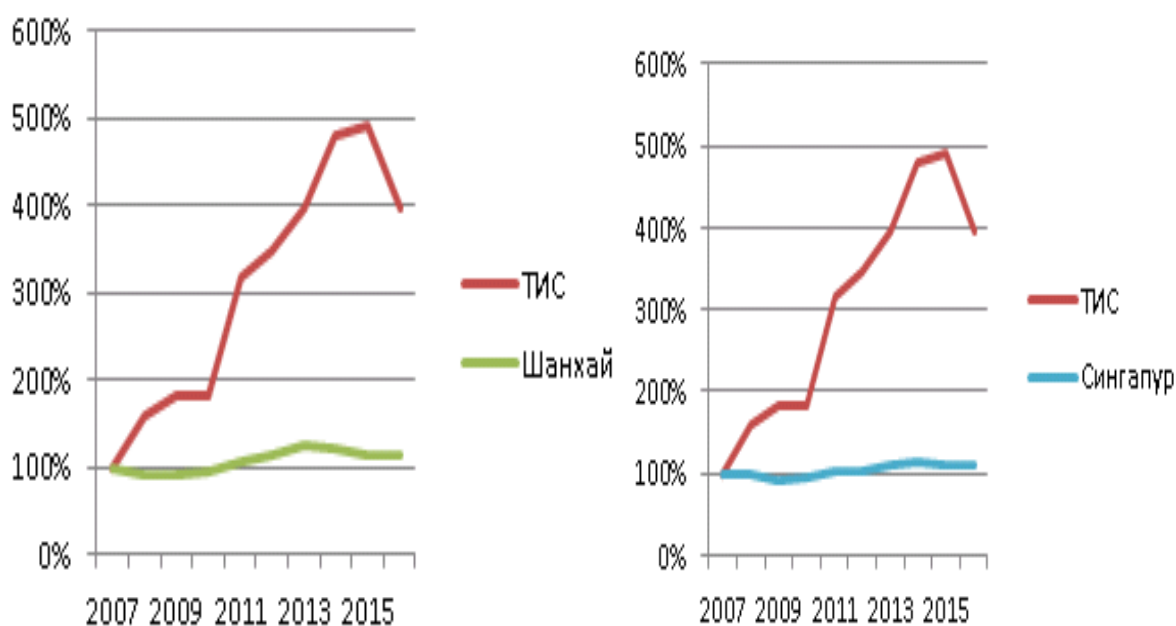


Рис. 1.11. Динаміка зростання вантажообігу ТІС й провідних портів світу

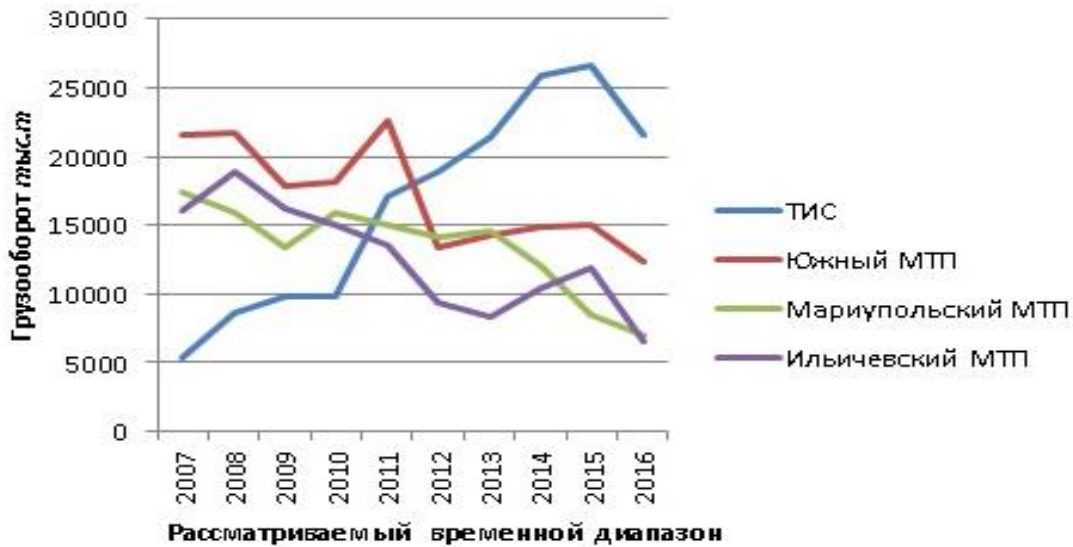


Рис. 1.12. Динаміка вантажообігу найбільших портів України

Оскільки ТІС є інвестиційним лідером Аджалицького віртуального ППК, слід взяти за основу «тісовський» варіант економічного і територіального розвитку. Визирська громада, на території якої знаходиться Аджалицький віртуальний ППК, бере активну участь у формуванні єдиної комплексної політики сформованого портово-промислового утворення. Тут мається на увазі створення на території майбутньої Визирської об'єднаної територіальної громади (ВОТГ) підприємств, що входять в систему з 10 кластерів. Всі вони, будучи в більшій частині орієнтованими на експорт, будуть давати ТІС значну частину прибутку від вантажоперевезень і створювати додану вартість при доопрацюванні і переробки вантажопотоків. ТІС, взаємодіючи з підприємствами Аджалицького транспортно-логістичного хаба на принципах міжгалузевого та державно-приватного партнерства, створює можливість отримання синергетичного ефекту.

Беручи до уваги світові тенденції переміщення промисловості в напрямку морів і океанів, створення Аджалицького ППК призведе разом зі зростанням виробництва також до зростання населення міст і сіл, що знаходяться в зоні досяжності транспортно-логістичного хаба. На території Визирської об'єднаної територіальної громади буде закладена основа для будівництва нового експериментального міста Визир. Філософія нового міста – виконання 17 цілей ООН, на чолі ставиться щасливий образ кожного індивідуума (стабільність, безпека, комфорт).

Додає впевненості про перспективу створення ППК і велика кількість «грінфілдів» – земель, які можуть використовуватися для майбутнього просторового розвитку. В сукупності, території, які займають всі 26 підприємств Аджалицького віртуального ППК і населені пункти не досягають 10% від загальної кількості земель ВОТГ, що говорить про можливість реалізації найрізноманітніших проектів.

2. Тилігульський природно-господарський комплекс – центр розвитку рекреації та туризму.

Тилігульський лиман є природно-господарським комплексом із заповідним статусом, який охороняється Рамсарською конвенцією; місцем проживання ряду рідкісних видів птахів, а також важливим орнітологічним центром; місцем господарської діяльності ряду сіл; місцем рекреації для жителів регіону.

Однак, в даний час виявляються перелічені нижче проблеми, які мають серйозний вплив на поточний стан Тилігульського лиману: висихання лиману; підвищення рівня солоності; антропогенне забруднення; проблеми адміністративного характеру; браконьєрська діяльність; низький рівень рекреаційної та природоохоронної інфраструктури.

Для запобігання цих негативних наслідків пропонується сформувавши комплексну соціо-еколого-економічну програму розвитку Тилігульського лиману, в рамках якої буде включено наступне: реорганізація існуючої системи управління в нову, яка буде базуватися на басейновому принципі і враховувати інтереси всіх учасників процесу природокористування Тилігульського лиману; розробка нової концепції рекреаційного розвитку Тилігульського лиману; формування стратегій розвитку для всіх акторів процесу природокористування Тилігульського лиману.

Тилігульський лиман має величезний рекреаційний потенціал, однак на сьогоднішній день відсутні будь-які значні проекти в даному напрямку. Лиман є місцем відпочинку для місцевих жителів. Однак низький рівень екологічної грамотності населення і відсутність значного впливу контролюючого органу призводять до забруднення і браконьєрства в акваторії лиману.

Необхідно провести розробку глобальної стратегії рекреаційного розвитку Тилігульського лиману. Для цього необхідно сформувавши робочу групу, яка проведе

повний аналіз наявних ресурсів і на основі цього виробить спільну стратегію з урахуванням інтересів і потенціалів окремих територіальних утворень.

Уздовж узбережжя Тилігульського лиману розташовується ряд сіл, кожне з яких має специфічні природні і соціо-економічні особливості. Виходячи з цього, доцільно провести детальне вивчення кожного села і виробити стратегію його розвитку з урахуванням всіх наявних обмежень і потенціалів. Це дозволить більш ефективно використовувати наявні адміністративно-фінансові ресурси.

Центральне місце в сучасному туристично-рекреаційному комплексі розглянутої території займають приморські кліматичні курорти Коблеве, Рибаківка і Сичавка. Вони мають у своєму розпорядженні певну кількість туристичних баз відпочинку, кемпінгів і пансіонатів. Профільовані курорти на кліматотерапії в комфортних умовах, оздоровленні хворих з неінфекційними ураженнями легенів, верхніх дихальних шляхів і серцево-судинними захворюваннями. Додатковими факторами рекреації тут служать: виноградолікування, дотримання спеціальних дієт для хворих з порушеннями ендокринної системи, спортивне рибальство в Чорному морі і Тилігульському лимані.

Треба мати на увазі, що у зв'язку з важкою екологічною ситуацією Тилігульського лиману, який за останні роки втратив свої проектні характеристики і не забезпечує постійного повноцінного водообміну, що в свою чергу, призвело до підвищення рівня мінералізації, майже до критичної позначки, а також негативно впливає на представників підводної флори і фауни Тилігульського лиману, актуальним стало питання збереження і відновлення водного балансу Тилігульського лиману, який є цінним багатством Південного регіону, шляхом реконструкції з'єднувального каналу між Тилігульським лиманом і Чорним морем.

В зв'язку з цим, починаючи з жовтня 2016 року на території каналу почали проводитись відповідні роботи. На даний час, виконано ряд робіт, а саме:

- розроблено більш, ніж 40 000 м³ піщано-гравійної суміші;
- завершено зведення шлюзової споруди;
- змонтовані шандори і рибозатримуючі сітки;
- встановлено захисні загородження;

- встановлено в проектне положення більш, ніж 1000м² шпунтових стінок;
- викачано із котлованів водозниження більш, ніж 25000м³ води;
- частково зведено морську наносозатримуючу споруду;
- зведено дамбу об'ємом в 6000 м³ піщано-гравійної суміші;
- виготовлено 60% армокаркасів наносозатримуючої споруди.

Орієнтовно в кінці жовтня 2017 року планується закінчити морську частину та запустити воду до Тилігульського лиману, паралельно будуть проводитись роботи по укріпленню стін каналу.

Відповідно до договору з підрядною організацією ТОВ «Укргазифікація Південь» канал повинні ввести в експлуатацію наприкінці 2018 – початок 2019 року.

Враховуючи розпочате фінансування будівництва каналу й ситуацію, що склалась в районі природно-господарського комплексу Тилігульського лиману, вважаємо необхідним виконати наступні заходи:

1) підготувати документи, що узгоджені з Одеською та Миколаївською обласними адміністраціями, райдержадміністраціями й сільськими радами, що знаходяться в межах Тилігульського лиману про створення басейнової ради, до складу якої увійдуть представники адміністрації, місцевої влади, наукові співробітники, представники бізнесу, громадськості. Відповідальні: Визирська та Сичавська сільські ради, наукова група ІПРЕЕД НАН України (вересень-грудень 2017 року);

2) Сформуванню басейнової ради для здійснення підготовки стратегії стійкого розвитку природно-господарського комплексу Тилігульського лиману. Відповідальні: Визирська та Сичавська сільські ради, наукова група ІПРЕЕД НАН України (I півріччя 2018 року);

3) розробити концепцію стратегії стійкого соціо-еколого-економічного розвитку Тилігульського лиману та його прибережної зони;

4) прийняти участь в міжнародному гранті й національних програмах й проектах для отримання фінансування з розробки стратегії стійкого соціо-еколого-економічного розвитку Тилігульського лиману та його прибережної зони;

5) створити на принципах міжмуніципального співробітництва й державного приватного партнерства консолідований фонд фінансування проектів стосовно

відновлення Тилігульського лиману й каналу Чорне море – Тилігульський лиман на 2018 рік;

3. Підприємницькі проекти як одна з форм стратегічних активів Визирської об'єднаної територіальної громади

В рамках запропонованих напрямків соціально-економічного розвитку Визирської об'єднаної територіальної громади визначені основні проекти, які були визначені в якості пріоритетних експертами Визирської об'єднаної територіальної громади та експертами від науки. Перелічені проекти включають всі запропоновані проекти для кожного села об'єднаної громади та умовно розподілені за соціальними, економічними та екологічними пріоритетами. На базі сформульованих пріоритетних проектів для кожної громади, пропонуємо ряд основних пріоритетних проектів, що необхідно першочергово реалізувати в рамках Визирської об'єднаної територіальної громади.

Таким чином, запропоновано 78 проектів локального та субрегіонального значення, реалізація яких в межах окремих громад та в рамках об'єднаної громади дозволить досягти сталого розвитку об'єднаної територіальної громади в сучасних умовах господарювання.

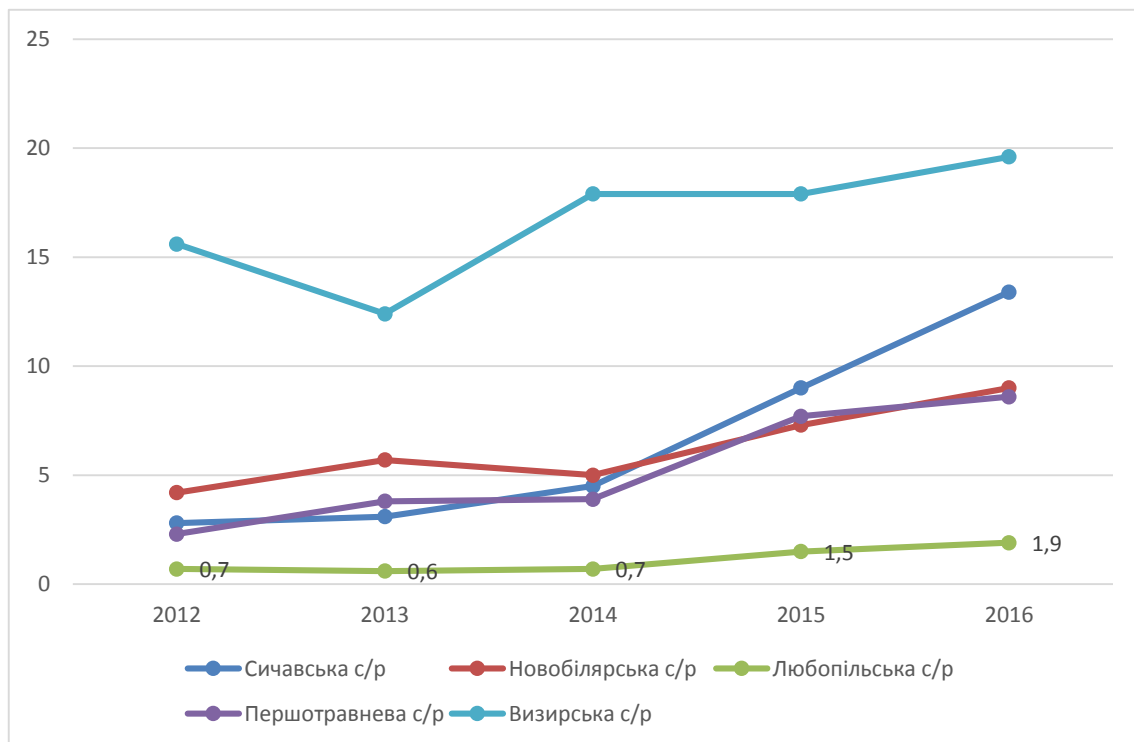


Рис. 1.13. Бюджети сільських рад, млн грн

На рис. 1.13 представлені дані про бюджети сільських та селищної рад до формування Визирської об'єднаної громади.

Оцінку фінансової спроможності 366-ти ОТГ проведено Групою фінансового моніторингу Центрального офісу реформ на підставі результатів моніторингу виконання місцевих бюджетів за перше півріччя 2017 року за 4 основними показниками, які відображають:

I власні доходи на 1-го мешканця;

II рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах);

III питому вагу видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без трансфертів з державного бюджету);

IV капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з державного бюджету). На підставі зазначених показників сформовано загальний рейтинг ОТГ.

У 2016 році були зроблені попередні розрахунки фінансової спроможності Визирської об'єднаної територіальної громади та Южненської об'єднаної територіальної громади у різних конфігураціях.



Рис. 1.14. Доходи бюджету (Загальний + спеціальний фонди з урахуванням трансфертів) за 2016 рік, млн грн

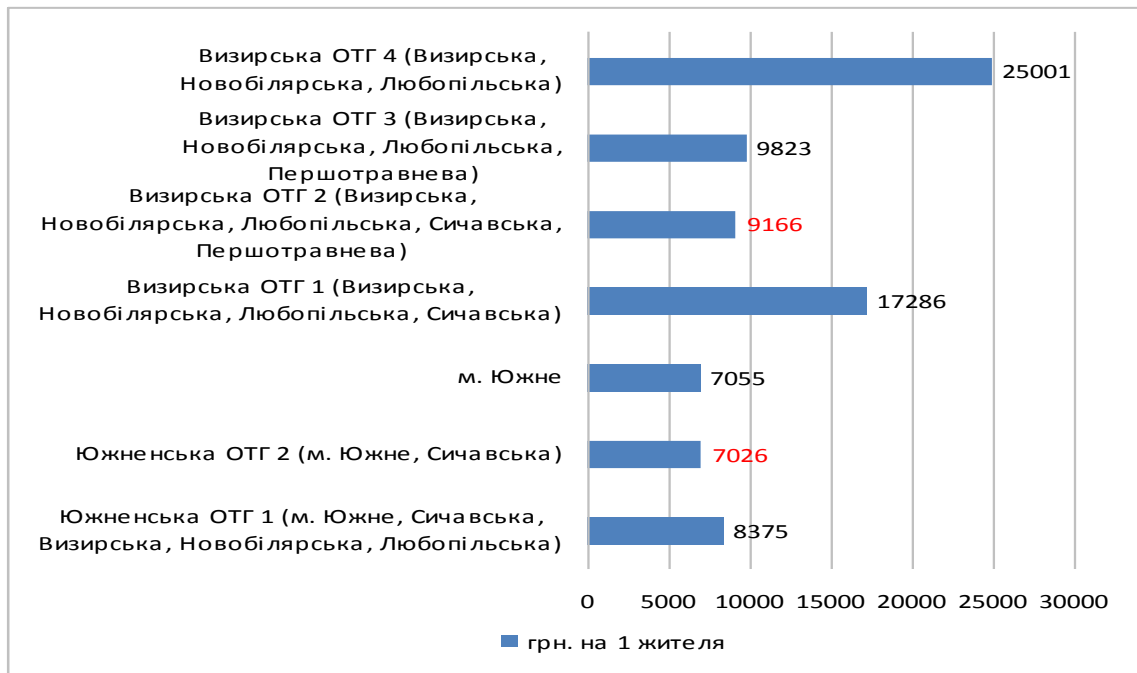


Рис. 1.15. Доходи бюджету (Загальний + спеціальний фонди з урахуванням трансфертів) за 2016 рік, грн/осіб

За доходами бюджету на одного жителя у конфігурації ОТГ4 Vizir'ska об'єднана територіальна громада мала б 25 тис. грн на одну особу, але б чисельність населення такої територіальної громади становила б лише 2787 осіб. Червоним кольором відмічені на той момент найбільш вірогідні об'єднання за участю Сичавської сільської ради.

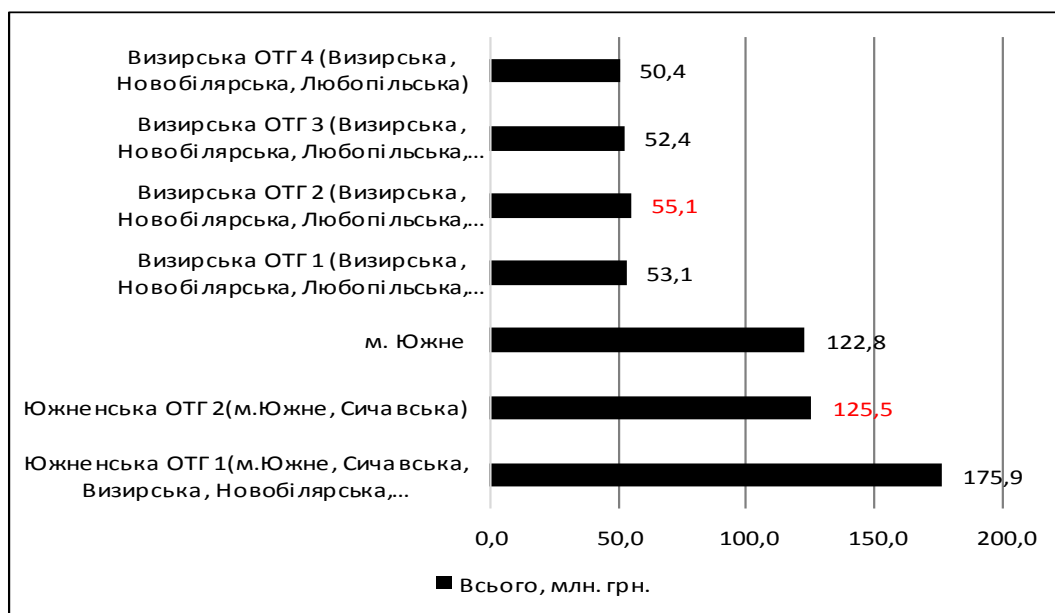


Рис. 1.16. Податок на доходи фізичних осіб за 2016 рік, млн грн

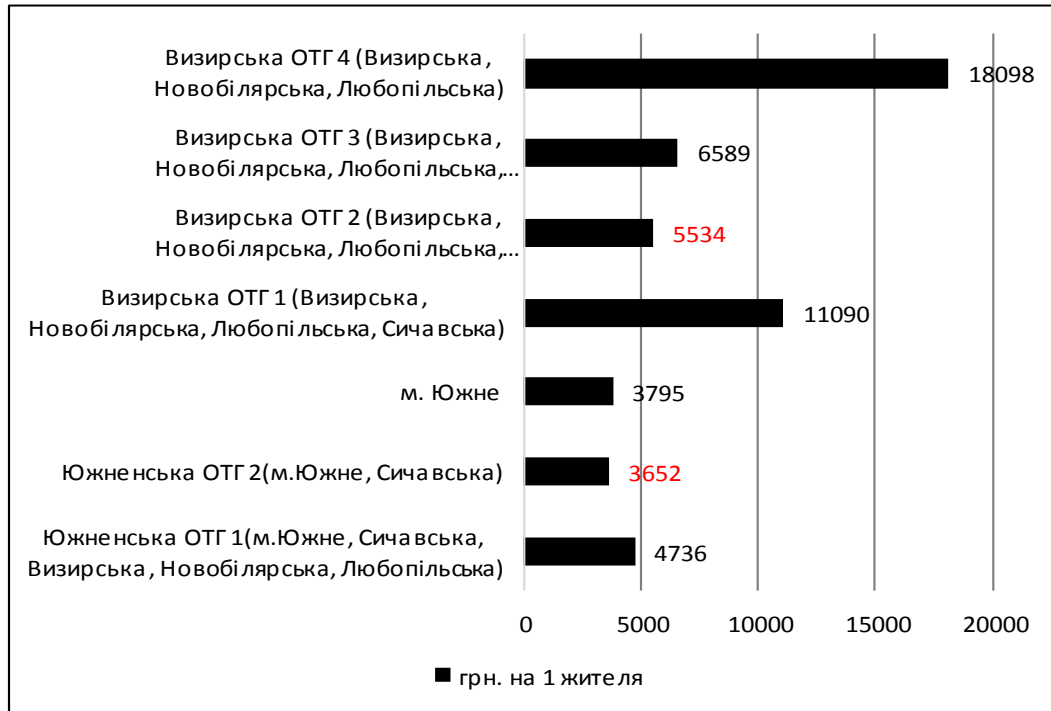


Рис. 1.17. Податок на доходи фізичних осіб за 2016 рік, грн/осіб

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) стане одним із головних бюджетоутворюючих податків об'єднаної територіальної громади. В залежності від надходжень ПДФО визначається розмір базової/реверсної дотації. На діаграмах усі представлені конфігурації не є дотаційними, адже середній рівень ПДФО по Україні становив в районі 1100 грн у розрахунку на одну особу.

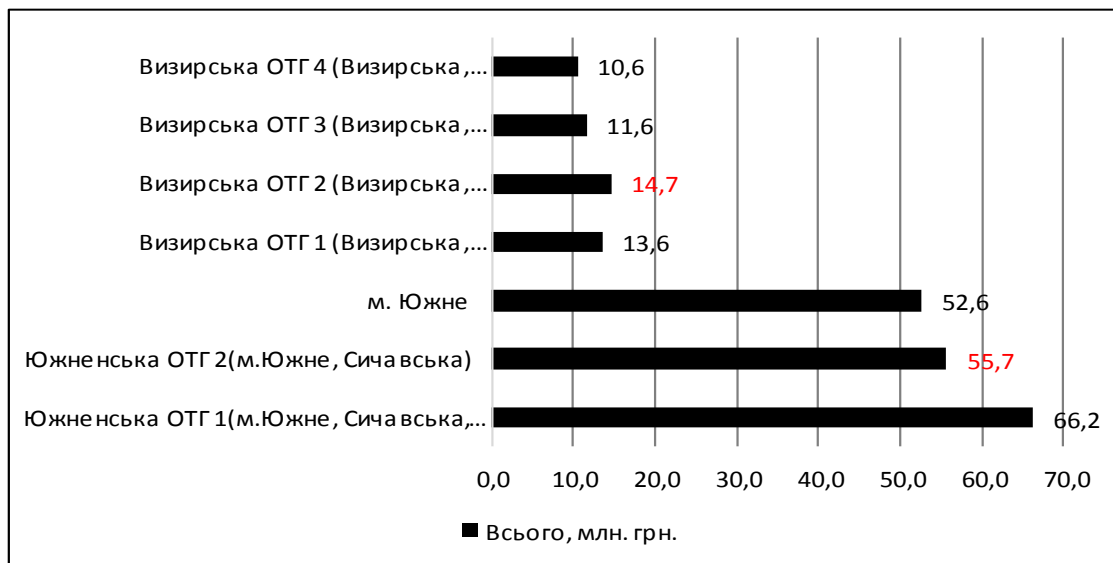


Рис. 1.18. Бюджет розвитку за 2016 рік, млн грн



Рис. 1.19. Бюджет розвитку за 2016 рік, грн/осіб

За розміром бюджету розвитку у розрахунку на одну особу обидві конфігурації громад (Визирська ОТГ2 і Южненська ОТГ2) є близькими.

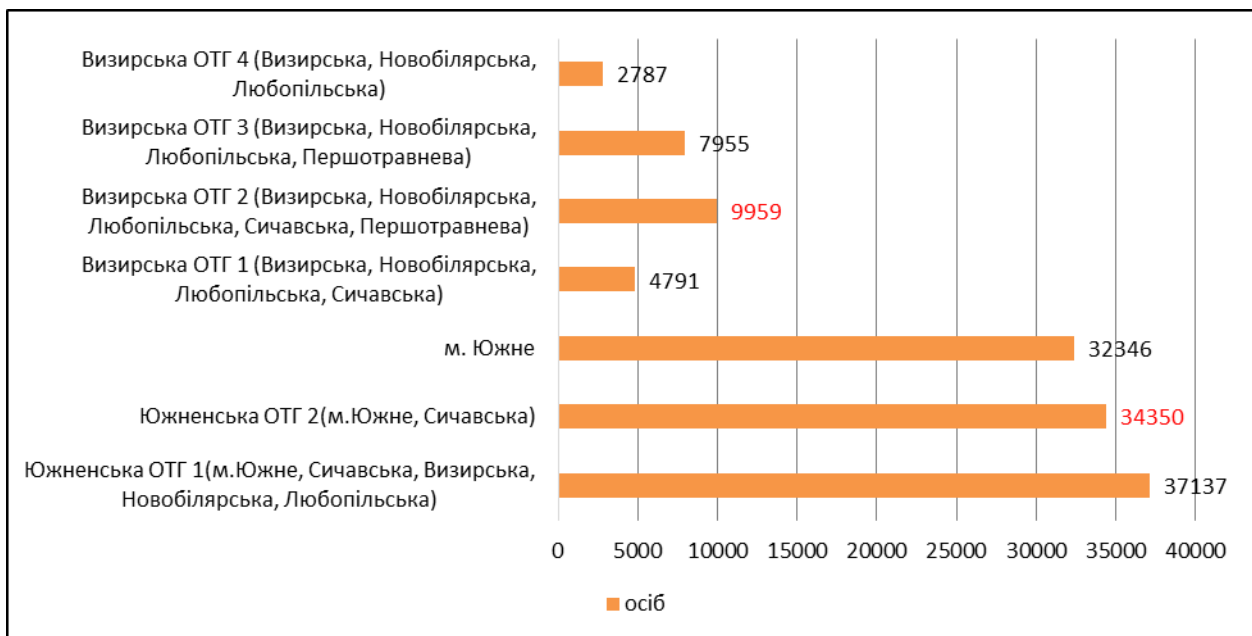


Рис. 1.20. Чисельність населення

З усіх чотирьох конфігурацій Vizirської об'єднаної територіальної громади ОТГ2 має найбільш оптимальну чисельність населення з розглянутих варіантів.

Таким чином, майбутня Визирська об'єднана територіальна громада за фінансовою спроможністю займає одне із лідируючих місць у рейтингах та буде спроможною.

На думку Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ формування спроможних ОТГ має відбуватися з урахуванням таких критеріїв:

- чисельність громади не повинна бути меншою, ніж 5–7 тис. осіб;
- питома вага базової дотації – не більше 30% від суми власних доходів;
- витрати на утримання управлінського апарату – не більше 20% від обсягу власних ресурсів громади.

Аналіз фінансової спроможності 366 ОТГ свідчить про те, що найнижчі показники фінансової спроможності характерні для більшості невеликих громад. Виняток становлять окремі невеликі громади на території, яких розміщені бюджетоутворюючі підприємства та потужні підприємства реального сектору економіки. Наявність закономірності між фінансовою спроможністю та чисельністю населення громади можна пояснити тим, що у великих громадах більш вигідно розвивати малий та середній бізнес, оскільки там є достатній трудовий ресурс, більш емний місцевий ринок збуту товарів і послуг та кращі перспективи для сталого розвитку громади. Великі громади мають більший потенціал та більше можливостей для забезпечення належного утримання об'єктів інфраструктури, функціонування закладів та установ комунальної власності, а органи місцевого самоврядування можуть забезпечити надання якісних публічних та комунальних послуг.

Нові умови діяльності в Україні вимагають переглянути традиційний погляд на стратегічне управління та планування як на регіональному рівні, так і на рівні промислових підприємств. Структура та територіальні особливості організації господарських зв'язків, рівень розвитку інфраструктури регіону, вагомість рішень окремих громад, їх економічна самостійність та обґрунтованість рішень – зумовлюють можливості розвитку бізнесу в регіоні та на міжрегіональному рівні.

У зв'язку з цим необхідно відзначити, що для успішного розвитку підприємств і вирішення ними стратегічних завдань розвитку територій необхідний конструктивний діалог власників, управлінців та місцевих органів влади.

Література:

1. Кукош М.С. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону з позиції районів з використанням методу багатомірного шкалування / М. С. Кукош // Інтелект XXI. Науковий економічний журнал. – 2018. – № 2. – С. 144–150.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. «Про затвердження Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/32-VII.pdf>

1.5. Диверсифікація як інструмент зменшення ризику вибору напрямків розвитку підприємства

Беручи до уваги стан сучасної ринкової економіки, можна зазначити, що їй присутні нестабільність та динамічність процесів, які відбуваються на ринку. Тут основною проблемою стає досягнення найменшого ризику під час диверсифікації господарської діяльності при найбільшій її ефективності. Встає задача визначення умов, які б забезпечували успіх диверсифікації виробництва.

Взагалі таке завдання не нове. Воно достатньо успішно вирішувалося в рамках так званої «портфельної» теорії для інвестора [2, с. 144–151]. Але приклади застосування цієї теорії для умов диверсифікації виробництва не відомі. Мета цього дослідження – адаптувати відому «портфельну» теорію для розв'язання суто практичних завдань диверсифікації виробництва.

Припустимо, що інноваційне розширення господарської активності може відбутися у декілька процесів виробництва. Кожне з таких розширень може призвести до підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Цю ефективність будемо визначати через відношення результату (у вартісній формі або прибутковості) від диверсифікації до всіх витрат, що забезпечили диверсифікацію. Величина ефективності є ймовірною, оскільки залежить від багатьох факторів. Тому

надалі будь-яке конкретне значення ефективності господарської діяльності w , яке є результатом диверсифікації виробництва, буде вважатися реалізацією випадкової величини W . Якщо дисперсія ефективності дорівнює нулю – нема невизначеності, а отже і ризику. Чим більше дисперсія ефективності, тим більше невизначеність і ризик. Мірою ризику надалі будемо вважати середньоквадратичний відхил (СКВ) ефективності σ .

Якщо є вибір між двома видами проектів диверсифікації, у котрих $m_1 = m_2$ і $\sigma_1 > \sigma_2$, перевагу треба віддати другому варіанту, оскільки він менш ризиковий. В загальному випадку, коли $m_1 < m_2$, $\sigma_1 < \sigma_2$ (або $m_1 > m_2$, $\sigma_1 > \sigma_2$), однозначного розв'язання проблеми вибору нема і тому необхідно ввести якісь додаткові умови, що будуть віддзеркалювати відношення керівництва підприємства до конкретної комбінації m з σ . Часто ця умова має вигляд спеціальної функції $F(m, \sigma)$ на множині очікуваних ефективностей та ризику.

Припустимо, що на підприємстві розроблено декілька проектів диверсифікації виробництва, з яких можна сформулювати декілька комплексних планів диверсифікації виробництва (КПДВ). При цьому $x_j (j = 1, \dots, n)$ – доля кожного j -го проекту диверсифікації в загальних витратах на КПДВ, так що:

$$\sum_{j=1}^{j=n} x_j = 1. \quad (1.1)$$

Ефективність КПДВ W_p визначимо як суму ефективностей W_j усіх варіантів з «ваговими» множниками x_j , тобто:

$$W_p = \sum_{j=1}^{j=n} x_j \cdot W_j. \quad (1.2)$$

Надалі розглянемо питання з оптимізації КПДВ, під якою розуміється досягнення такої структури КПДВ, коли очікувана ефективність буде найвищою з можливих, а очікуваний ризик при цьому буде найменшим з можливих. Розв'язання такої задачі розглянемо на прикладі продуктової диверсифікації, яка виникає в

випадку, коли підприємство вирішує відкрити виробництво декількох не схожих між собою виробів.

Припустимо, що підприємство планує запустити у виробництво три типи нових виробів собівартістю відповідно C_{01} , C_{02} та C_{03} грошових одиниць за штуку, що потягне за собою реінжиніринг бізнес-процесів. Підприємство планує свою діяльність на один рік. На рік прогнозується чотири сценарії A_1 , A_2 , A_3 , A_4 можливого розвитку подій на ринках з суб'єктивними ймовірностями p_1 , p_2 , p_3 та p_4 відповідно. У кожному випадку прибуток від реалізації продукції буде різним, таким як показано в табл. 1.7.

Таблиця 1.7
Характеристика можливих ситуацій з реалізації КПДВ

Вид продукції, i	Собівартість продукції, C_{0i}	Дохід від реалізації продукції, H_{ij}			
		A_1 p_1	A_2 p_2	A_3 p_3	A_4 p_4
1	C_{01}	H_{11}	H_{12}	H_{13}	H_{14}
2	C_{02}	H_{21}	H_{22}	H_{23}	H_{24}
3	C_{03}	H_{31}	H_{32}	H_{33}	H_{34}

Визначимо тепер ефективність проекту диверсифікації W_{ij} (у відсотках), пов'язаного з виробництвом та реалізацією продукції виду i в ситуації A_j , очікувану прибутковість m_i та ризик σ_i , пов'язаний з виробництвом цієї продукції:

$$W_{ij} = \left(\frac{H_{ij}}{C_{0i}} - 1 \right) \cdot 100\%; \quad i \in [1, n]; \quad j \in [1, k], \quad (1.3)$$

$$m_i = \sum_{j=1}^k W_{ij} \cdot p_j; \quad i \in [1, n], \quad (1.4)$$

$$\sigma_i = \sqrt{\sum_{j=1}^k (W_{ij} - m_i)^2 \cdot p_j}; \quad i \in [1, n] \quad (1.5)$$

Розрахунки по даним табл. 1.7 приводять до результатів, викладених у табл. 1.8.

Таблиця 1.8
Результати розрахунків ефективності диверсифікації

Вид продукції, i	W_{ij}				m_i	σ_i
	A_1 p_1	A_2 p_2	A_3 p_3	A_4 p_4		
1	W_{11}	W_{12}	W_{13}	W_{14}	m_1	σ_1
2	W_{21}	W_{22}	W_{23}	W_{24}	m_2	σ_2
3	W_{31}	W_{32}	W_{33}	W_{34}	m_3	σ_3

Припустимо, що керівництво підприємства бажає сформувати КПДВ з продуктів двох видів, Можна сформувати три різних КПДВ, а саме: 1-ий КПДВ з продукції першого та другого виду, 2-ий КПДВ з продукції першого та третього видів, 3-ій КПДВ з продукції другого і третього видів. Для кожного з цих КПДВ можна встановити поведінку очікуваних ефективності та ризику σ_p в залежності від структури КПДВ. Взагалі очікуваний прибуток КПДВ може бути визначено наступним чином:

$$m_p = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n x_i p_j W_{ij} = \sum_{i=1}^k x_i m_i. \quad (1.6)$$

Для перелічених варіантів КПДВ його можна знайти за формулою:

$$m_{p1} = x_1 m_1 + x_2 m_2; \quad m_{p2} = x_1 m_1 + x_3 m_3; \quad m_{p3} = x_2 m_2 + x_3 m_3. \quad (1.7)$$

Дисперсія очікуваного прибутку першого варіанту КПДВ є:

$$D_{p1} = \sum_{j=1}^4 p_j [(x_1 W_{1j} + x_2 W_{2j}) - (x_1 m_1 + x_2 m_2)]^2. \quad (1.8)$$

Після елементарних перетворювань правої частини цього рівняння такий вираз ризику для першого варіанта КПДВ приймає вигляд:

$$\sigma_{p1} = \sqrt{x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + 2x_1 x_2 \sigma_{12}}, \quad (1.9)$$

де

$$\sigma_1^2 = \sum_{j=1}^4 p_j (W_{1j} - m_1)^2; \quad \sigma_2^2 = \sum_{j=1}^4 p_j (W_{2j} - m_2)^2, \quad (1.10)$$

$$\sigma_{12} = \sum_{j=1}^4 p_j (W_{1j} - m_1)(W_{2j} - m_2). \quad (1.11)$$

Аналогічно можна довести, що:

$$\sigma_{p2} = \sqrt{x_1^2 \sigma_1^2 + x_3^2 \sigma_3^2 + 2x_1 x_3 \sigma_{13}}; \sigma_{p3} = \sqrt{x_2^2 \sigma_2^2 + x_3^2 \sigma_3^2 + 2x_2 x_3 \sigma_{23}}. \quad (1.12)$$

Використовуючи дані табл. 1.8 з виразів (6) – (12) можна знайти потрібні величини $m_{p1}, m_{p2}, m_{p3}, \sigma_{p1}, \sigma_{p2}, \sigma_{p3}$. Розрахунки дозволяють дослідити особливості поведінки m_p та σ_p при відповідних змінах в структурах КПДВ.

Таким, чином, адаптований до диверсифікаційних стратегій відомий «портфельний аналіз інвестора» дозволяє і в задачах виробничої диверсифікації визначити як їх ефективність, так і ризики в кількісній формі, які можуть супроводжувати запропоновану диверсифікацію, чого не дозволяє, наприклад, корпоративний аналіз, а також визначити оптимальну виробничу програму диверсифікованої продукції, яка відповідає наявній кон'юктурі ринку та внутріфірмовим можливостям.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 1999.
2. Гур'янов А.Б., Серіков А.В. Математична модель оптимізації диверсифікації виробництва. – К.: ТЕХНІКА, 2005.
3. Цогла О. О. Переваги та недоліки стратегії диверсифікації діяльності підприємства //Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 148 – 152.

1.6. Теоретичні аспекти підвищення якості управління проектами

Цивілізація нині знаходиться на етапі розвитку, якому властиві спрямованість на інформацію, знання, інновації. В зв'язку з цим проектне управління придбаває особливу актуальність в силу особливих технологій, націленістю на результати у рамках наявних обмежень.

Для України нині єдиним шляхом, що дозволяє забезпечити національну безпеку, конкурентоспроможність продукції являється формування економіки інноваційного типу. І без інноваційних проектів зробити це неможливо.

Відомими ученими, які є «законодавцями» проектної діяльності являються, передусім, Р. Арчібальд, Е. Вудворд, Г. Керцнер, Л. Кроуфорд, Ф. О'Коннел, Э. Ферн. Їх роботи присвячені питанням управління проектами. Великий вклад в дослідження теорії і практики управління проектами внесли учені пострадянського простору. Серед них - В. І. Воропаєв, В. В'язовою, И.И. Мазур, С. А. Мішин, В. В. Морозов, Н.Г. Ольдерогге, В. Д. Шапиро і інші.

Методології управління проектами присвячені роботи С. Д. Бушуєва, Н.С. Бушуєвої, В. В. Ільїна, О. Н. Ільїної, М.Г.Круглова та ін.

Проте у сфері проектного управління залишається невирішеними ще багато питань. І передусім, це – якість управління проектами. Роботи В.В. Ільїна, М.Г.Круглова розглядає якість управління інноваційними проектами. В той же час, якість управління проектами залишається в основному в постановочному виді.

Критерієм успішності інноваційних проектів, як відомо, являються результат (якість), терміни виконання і бюджет. В силу своєї значущості кожен з них знаходиться під пильною увагою дослідників.

Проте в методології дослідження залишаються невирішеними багато питань, пов'язаних з якістю інноваційних проектів, включаючи як розуміння самої якості проекту, так і питань управління якістю проекту і якості управління інноваційним проектом. В той же час, ці питання мають і важливу практичне значення, для досягнення цілей проектного управління.

Проектне управління стало досить відомим видом управлінської діяльності. «Все більша кількість різних проектів управляється професіоналами. У минулому на цій сцені домінували будівельні і оборонні проекти. Сьогодні ми маємо справу з проектами у сфері інформації і комунікаційних технологій, організаційного розвитку, виробництва продукції, ринкових змін, розвитку виробництва, наукових досліджень, проведення заходів, а також з політичними, законодавчими, освітніми і соціальними проектами в різних галузях економіки» [1, с. 13].

У основі сучасної концепції управління проектом лежить поняття «проект» (project, від латинського «кинутий вперед»). Існує цілий ряд визначень, даних цьому поняттю вченими – дослідниками і практиками. Для з'ясування суті проекту приведемо ряд визначень, даних проекту різними авторами.

Таблиця 1.9
Визначення поняття «проект» в працях дослідників

Автор	Визначення «проект»
Бэґьюли Ф.	Проект є «послідовністю взаємозв'язаних подій, які відбуваються впродовж встановленого обмеженого періоду часу і спрямовані на досягнення неповторного, але в той же час певного результату» [2].
Воропаєв В. І.	«Проект – унікальний комплекс взаємозв'язаних робіт (заходів), спрямованих на створення продукту або послуги в умовах заданих вимог і обмежень. Проект – обмежене в часі спеціально організована цілеспрямована зміна окремої системи у рамках запланованих ресурсів і встановлених вимог до якості його результатів... Проект є діяльністю, для виконання якої людські, матеріальні і фінансові ресурси організовуються кожного разу новим способом» [1, с. 62].
Гейзлер П. С.	Проект є форма «практичної реалізації ідей, досліджень і розробок, яка дозволяє впровадити науково-технічні досягнення в практику, це системний процес створення і використання (експлуатації) нового об'єкту, поліпшення, перетворення, реконструкція, розширення або яка-небудь зміна діючого» [3, с. 6].
Грей К.Ф.	«Проект – цей комплексний, такий, що не повторюється, одномоментне заход, обмежений за часом, бюджету, ресурсам, а також з чіткими вказівками по виконанню, розробленими під потреби замовника» [4, с. 16].
Керцнер Г.	«Проекти – дії, результатом яких стають нові або вдосконалені продукти, послуги, процеси і організаційні структури» [5].
Локир До.	«Проект – це унікальний процес, що складається з низки погоджених і контрольованих заходів, має конкретні терміни початку і завершення, спрямований на досягнення мети, підпорядкованої певним вимогам, у тому числі відносно часових рамок, вартості і ресурсів» [6, с. 17].

Автор	Визначення «проект»
Ресин В. Е.	«Проект – це тимчасове підприємство, створення унікального продукту, що має на меті, послуги або досягнення конкретного результату. Це процес, що складається з набору взаємопов'язаних контрольованих робіт з датами початку і закінчення, здійснюваний для досягнення встановлених цілей з урахуванням обмежень за часом, витратам і ресурсам» [7, с. 102].
Товб А.С.	«Проект – комплекс взаємозв'язаних заходів, призначених для досягнення поставлених цілей, зі встановленими вимогами до якості результату впродовж заданого часу і при встановленому бюджеті» [8, с. 19].

Як видно з таблиці 1.9, визначення проекту по суті і характеристикам практично скрізь співпадають і, незважаючи на деяку відмінність в словах, відбиває одне і те ж. Так, характеристиками проекту є його разовий характер, результативна якісна зміна, тимчасова обмеженість з визначеними початком і кінцем і вимоги за витратами. Крім того, ознаками проекту є новизна змін, координоване виконання численних взаємозв'язаних дій різними службами і фахівцями і розмежування з іншими намірами і видами діяльності.

Область управління проектами пов'язана з міжнародними стандартами. У версії 3,0 Керівництва з питань визначення компетентності, ІРМА основними характеристиками (ознаками) проекту називаються:

- наявність конкретної мети;
- зміна;
- обмеженість в часі;
- обмеженість необхідних ресурсів;
- комплексність;
- розмежування;
- спеціальна організаційна структура проекту;
- унікальність [9 с. 62].

Дійсно, на думку більшості авторів проект завжди включає якісь унікальні елементи. Зміни, а вони є суть проекту, можуть бути плавними і стрибкоподібними. Плавні зміни можуть бути результативними, але їх відображення на якості результатів, рівні витрат неявно, вони не мають чітких часових меж, а, отже, не

мають основних характеристик проекту. Тому лише стрибкоподібні зміни в стані об'єкту пов'язані з проектами. Проект – засіб для стрибкоподібного розвитку, для перетворень інтенсивного характеру [10].

Тому спробуємо уточнити деякі моменти, посилити акцент на деяких сторонах, які дозволять краще зрозуміти і відбити питання, пов'язані з управлінням проектами і якістю цього процесу.

На наш погляд, особливий інтерес викликає розгляд проекту в якості специфічного типу економічної системи, яка має просторові і тимчасові обмеження, видом економічного ресурсу, разом з об'єктом, процесом, середовищем [11]. Проекти як системи економічно активні і готові здійснювати значне число дій в одиницю часу і тому служать джерелом (донором) економічної енергії для об'єктних і процесних систем. Таким чином, проектний ресурс економіки несе в собі активний (інноваційне) початок.

Проекти функціонують інтенсивно, тобто прагнуть ефективно використати займаний простір. Дефіцит проектного ресурсу веде до внутріфірмового застою, зниження інвестиційної і інноваційної активності. Надлишок також шкідливий, оскільки, призводить до внутріфірмового перегрівання, неефективності механізмів відбору і закріплення інновацій [12].

Таким чином, проектом можна вважати колегіально розроблений і реалізований унікальний план змін інтенсивного характеру зі встановленими вимогами до якості (результату), термінами і бюджетом. Цей план є сукупність цілей, які мають бути досягнуті, і способів їх досягнення.

План, як відомо, вимагає не лише визначення комплексу цільових дій, але і реалізації. Тому основними параметрами проекту є: а) задоволення вимог (якість); б) витрати реалізації; в) тривалість реалізації.

Але нашій думці, першою у ряді необхідних параметрів проекту знаходиться його якість. В зв'язку з цим доречно процитувати відомого фахівця в області управління проектами Х. Вудворда: «Успішними вважаються проекти, що досягають важливих для організації цілей, таких, як доходність і позитивне

прийняття їх суспільством, а не тільки ті, що виконані відповідно до директивних термінів і бюджету» [13].

У економічній літературі немає однозначного розуміння категорії «якість». Із цього приводу цілком безперечно, хоча і в жартівливій формі висловився Дж. Харрінгтон : «Якість – річ забавна. Усі про нього говорять, усі з ним живуть, і кожен думає, що знає, що це таке. Але лише небагато прийдуть до єдиної думки про визначення якості» [14].

На думку Т. А. Салимової [15], різноманіття існуючих трактувань категорії «якість» можна звести до декількох груп:

- 1) якість як абсолютна оцінка;
- 2) якість як сукупність властивостей;
- 3) якість як відповідність призначенню;
- 4) якість як повнота задоволення запитів споживача.

Кожна з цих груп окремо не цілком відбивають категорію «якість» і тільки в єдності йому відповідають.

Дійсно, якість, поза сумнівом, оцінне поняття, яке можна охарактеризувати якісно і кількісно. Крім того, будь-який процес носить цільовий характер і призводить до певного результату, і, якщо результат відповідає призначенню (цілі), то він відбиває якість. Далі, цей результат кому- те потрібний, отже, він задовольняє чийсь запити. І, нарешті, задоволення досягається через споживання в силу наявності у об'єкту споживання певних властивостей.

Таким чином, на наш погляд, якнайповнішим визначенням якості проекту, являється розгляд цього поняття, як «цілісну сукупність характеристик об'єкту, що відносяться до його здатності задовольняти встановлені або передбачувані потреби» [16, с. 414]. У цьому визначенні є усі складові якості – властивості, призначення, задоволення потреб і оцінка. Остання дана в неявному виді, проте і характеристики, і задоволення встановленим потребам носять, поза сумнівом, оцінний характер.

При цьому дуже важливо відмітити, що «якість є одним з основних керованих параметрів проекту разом з часом, вартістю, ресурсами» [16, с. 434]. Дійсно, на думку До. Хелдмана, якість є третьою характеристикою успішно завершеного

проекту, яка визначає, чи були виправдані очікування інвесторів [17, с. 217]. Якщо зроблений не той продукт або продукт поганої якості, то час і бюджет нічого не означають.

Отже, проект вважають якісним, якщо отриманий в результаті продукт або результат проекту :

- відповідає специфікації (технічним умовам);
- відповідає призначенню;
- відповідає вимогам клієнта;
- задовольняє очікування клієнта [18, с. 177–178].

Це відповідає і міжнародним стандартам і регламентам, де якість розглядається як відповідність вимогам споживачів або як придатність до експлуатації.

Таким чином, слід виділити чотири ключові аспекти якості. Але ці аспекти торкаються вже не загального, а особливого, вони відбивають якість проекту [16, с. 415]:

1) якість, обумовлена відповідністю ринковим потребам і очікуванням. Цей аспект якості досягається завдяки ефективному визначенню і актуалізації потреб і очікувань споживача в цілях задоволення його вимог і точному аналізу можливостей ринку;

2) якість розробки і планування проекту. Цей аспект досягається завдяки ретельній розробці самого проекту і його продукції;

3) якість виконання робіт за проектом відповідно до планової документації. Цей аспект забезпечується завдяки підтримці відповідності реалізації проекту його плану і забезпеченню розроблених характеристик продукції проекту і самого проекту і зроблених цінностей для споживачів і інших зацікавлених осіб;

4) якість матеріально-технічного забезпечення проекту. Четвертий аспект досягається завдяки матеріально – технічному забезпеченню проекту упродовж усього його життєвого циклу.

Якість вважається однією з головних характеристик успішно завершеного проекту. Успішність вважається спільною метою інноваційного процесу. Фахівці з управління проектами практично ототожнюють між успішністю і якістю проекту.

Ф. Про' Коннел називає наступні чинники успішного проекту:

- в межах погодженого часу;
- в межах погодженого бюджету;
- надає необхідну функціональність;
- забезпечує необхідну якість [19, с. 209].

Таким чином, виходить, що «критерії успішності проекту – це сукупність показників, які дають можливість судити про міру успішності виконання проекту, критерії успішності управління проектом – показники ефективності управління проектом» [1, с. 77]. Успішний проект це і є якісний проект, в якому враховані і досягнуті споживчі цінності, і результат проекту є сукупність необхідних характеристик. Отже, потрібне знання технологій, які дозволяють визначати сьогоднішні і майбутні споживчі цінності і пріоритети. «Використання цих технологій дозволяє визначити потенційну затребуваність на ринку передбачуваного до виробництва продукту, його функцій, дизайну, характеристик. У основі цих технологій лежать психологічні методи виявлення і збору інформації у просунутих продавців і просунутих покупців, що дозволяють визначати тенденції формування нових потреб на ринку і виявити передбачувані зміни в споживчих перевагах [20, с. 45].

Оскільки проект – це процес і його результат, то цим процесом необхідно управляти, щоб забезпечити необхідний результат, тобто якість. Під управлінням проектом розуміють використання знань, навичок, методів, засобів і технологій для планування, організації, моніторингу і контролю усіх аспектів виконання проекту з метою досягнення або перевищення очікувань учасників проекту [1, с. 159]. «Хороше управління проектом означає хороше управління якістю» [6, с. 65].

Управління проектом, на наш погляд, є сукупність дій, що управляють, для досягнення цілей проекту. Змістовне управління проектом – це особливий вид

управлінської діяльності по формуванню моделі змін інтенсивного характеру і її реалізації.

Відповідно до нашого підходу до розуміння управління проектом, акцент робиться на унікальність. Управління проектом вимагає застосування відповідної методології, технологій, інструментів, процедур, визначення додаткових ролей і створення спеціальних організаційних структур.

Є два тісно пов'язаних, але окремих аспекту в управлінні проектами: управління якістю проекту і якість управління проектом.

Область якості, як і область проектів, є дуже стандартизованою, як в цілому, так і в галузевих аспектах.

Багато дослідників відмічають, що якість управління проектами практично залишається без уваги. Подібна обставина пояснюється тим, що «за визначенням проект – тимчасова освіта, і вкладення в якість управління проектом по світовій практиці виправдовуються, коли бюджет проекту перевищує 10 мільйонів доларів» [21, с. 100–101].

Проблема якості з позицій споживача і виробника еволюціонувала від контролю якості продукції, робіт, послуг (результуюче поняття) до загального менеджменту якості (TQM – total quality management) як системи, що забезпечує досягнення результату.

Дійсно, «якість в широкому сенсі включає не лише якість зробленого продукту і процесу його виробництва, але ще і неочевидні, але впливаючі на сприйняття замовника нюанси. Це не лише технологія, прилади, випробування, але і ідеологія проекту. ... Якість обов'язково включає ідеологію і має довготривалі межі, як у рамках проекту, так і за його межами, в діяльності усієї компанії» [22, с. 263]. Така позиція – це вихід на ланцюжок: якість продукту (частка) – TQM проекту (локальне) – TQM організації (загальне).

TQM «означає в першу чергу постійне підвищення ефективності на усіх рівнях і сферах стратегічного управління і планування шляхом створення умов для безперервного поліпшення за рахунок командної роботи, зміцнення довіри і послідовного систематичного вивчення стратегічних процесів, застосування

кількісних методів стратегічного аналізу і інших аналітичних і експертних методик, а також накопичення знань і досвіду в області удосконалення процесів стратегічного управління і планування» [23, с. 56].

Нині TQM – найповніший, інноваційний підхід до розвитку якості і його підвищення. Це особлива філософія управління, яка сполучає напрацювання Э. Деминга, Дж. Джурана, До. Исикавы, А. Фейгенбаума, Ф. Кросби.

Впровадження TQM в діяльність організації проходить чотири рівні [24, с. 10]: перший рівень – відповідність стандарту (продукція відповідає технічним нормам);

другий рівень – відповідність застосуванню (потреби споживачів задоволені);

третій рівень – відповідність вартості (задовольняються не лише запити споживачів, але і забезпечуються низькі ціни на вироблювану продукцію);

четвертий рівень – відповідність прихованим потребам (задоволення тих потреб споживачів, про яких споживач навіть не здогадувався).

Проект – це і результат, і процес, що забезпечує результат. Те ж саме можна сказати і відносно TQM – ефективний процес, що призводить до певної якості результату. В силу цього, на наш погляд, необхідно розрізняти якість управління проектом і якість проекту. По відношенню до якості управління проектом застосовний і, більше того, потрібний менеджмент якості проекту, тому що, тільки забезпечуючи якісне управління, з дотриманням принципів TQM, можна досягти передбаченої, запланованої якості проекту, що і є результатом, продукцією проекту.

Практично усі дослідники структуру управління якістю проекту формують з трьох блоків: 1) планування якості; 2) забезпечення якості; 3) контроль якості [16, с. 419; 144, с. 217].

По суті, планування якості – це «виявлення вимог до якості проекту і продукції проекту, а також визначення шляхів їх задоволення» [16, с. 418]. Результатом цього процесу є план управління якістю. Він описує, як команда проекту, що управляє, здійснюватиме політику підтримки якості упродовж проекту [17, с. 216].

Контроль якості – це «відстежування конкретних результатів діяльності за проектом в цілях визначення їх відповідності стандартам і вимогам за якістю і визначення шляхів усунення причин реальних і потенційних невідповідностей» [16, с. 420]. Одним з основних методів управління якістю є аудит, що дозволяє виявляти відхилення системи від заданих параметрів. Розрізняють аудит системи; аудит процесу; аудит продукту [16, с. 415].

Для різних стадій проекту типологія аудиту може бути наступною [24, с. 103–104]:

- аудит в початковій стадії проекту. Він проводиться при запуску проекту для перевірки планування і готовності до дій;

- періодичний аудит проекту. Він проводиться, як правило, один раз в три місяці з метою перевірки проекту на відповідність вибраним методам управління;

- аудит усього процесу. Він проводиться з метою встановлення поточного стану проекту і оцінки проектної команди за наявності небезпеки в реалізації проекту і забезпечує великий огляд проекту, ідентифікує поточні і потенційні проблеми і пропонує спеціальні дії з корекції проекту;

- аудит після завершення проекту. Він проводиться з метою визначення того, що йшло добре під час проекту, і на виявлення сфер, що вимагають вдосконалення.

Управління якістю інноваційного проекту розуміється нами, виходячи з усього викладеного, як формування моделі змін інтенсивного характеру, що відповідає за всіма характеристиками вимогам споживача результату проекту.

Якість управління інноваційним проектом передбачає не лише отримання необхідного результату з точки зору його характеристик, але і досягнення цього результату в певні терміни у рамках певного бюджету.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки.

Поняття «проект» слід розглядати як певний тип економічної системи і відповідно до цього як базову властивість управління проектом. Проект є колегіально розроблений і реалізований унікальний план змін інтенсивного характеру зі встановленими вимогами до якості (результату), термінами і бюджетом.

Основними параметрами проекту є: а) задоволення вимог (якість); б) витрати реалізації; в) тривалість реалізації.

Першою у ряді необхідних параметрів проекту знаходиться його якість. Якість є сукупність параметрів цільового результату проекту. Усі проекти націлені на результат, тобто на якість продукту, тому потребують нових ідей і їх реалізації – в інноваціях.

Є два тісно пов'язаних, але окремих аспекту в управлінні проектами: управління якістю проекту і якість управління проектом.

Управління якістю інноваційного проекту означає формування моделі змін інтенсивного характеру, що відповідає за всіма характеристиками вимогам споживача результату проекту.

Якість управління інноваційним проектом передбачає не лише отримання необхідного результату з точки зору його характеристик, але і досягнення цього результату в певні терміни у рамках певного бюджету.

Оскільки проект – це процес і його результат, то цим процесом необхідно управляти, щоб забезпечити необхідний результат – якість. Змістовне управління проектом – це особливий вид управлінської діяльності по формуванню моделі змін інтенсивного характеру і її реалізації. Управління проектом вимагає застосування відповідної методології, технологій, інструментів, процедур, визначення додаткових ролей і створення спеціальних організаційних структур.

Проблема якості з позицій споживача і виробника еволюціонувала від контролю якості продукції, робіт, послуг (результуюче поняття) до загального менеджменту якості (TQM) як системи, що забезпечує досягнення результату.

По відношенню до якості управління проектом застосовний і, більше того, потрібний менеджмент якості проекту, тому що, тільки забезпечуючи якісне управління, з дотриманням принципів TQM, можна досягти передбаченої, запланованої якості проекту, що і є результатом, продукцією проекту. До ризик, що мають місце в проектному управлінні, слід віднести і ризик незабезпечення належної якості проектного результату.

Література:

1. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетентности специалистов /под ред. В. И. Воропаева. (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3,0). – М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010. – 256 с.
2. Бэγγюли, Ф. Управление проектом [пер. с англ.] / Ф. Бэγγюли. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 208 с.
3. Гейзлер, П. С. Управление проектами: учеб, пособие / П. С. Гейзлер, О. В. Завьялова. – Мн.: БГЭУ, 2005. – 255 с.
4. Грей, К. Ф. Управление проектами: практическое руководство [пер. с англ.] / К. Ф. Грей, Э. У. Ларсон. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
5. Керцнер, Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости [пер. с англ.] / Г. Керцнер. – М.: Компания АйТи; М.: ДМК Пресс, 2003. – 320 с.
6. Локир, К. Управление проектами: Ступени высшего мастерства [пер. с англ.] /К. Локир, Дж. Гордон. – Минск: Гревцов Паблшер, 2008. – 352 с.
7. Ресин, В. И. Формирование стратегии централизованного обеспечения ресурсами строительных проектов / В. И. Ресин, И. Л. Владимирова, А. Н. Симоненко// Вестник Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. – 2011. – №. 6 (42). – С. 102–106.
8. Товб, А. С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2003. – 240 с.
9. ICB-IPMA Competence Baseline, Version 3.0. – IPMA, International Project Management Association, 2006.
10. Чижова, Е. Н. Совершенствование технологии оценки целевой эффективности проектного управления: монография / Е. Н. Чижова, Е. Ю. Шумилова. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. – 166 с.
11. Брежнев А.Н. Инструменты качества управления инновационным проектом. Том II // Материалы Международной научной конференции «Application

of new technologies in management (ANTiM 2012)» (Сербия, Белград, 19–21 апреля 2012 г.). – Белград,, 2015. – С. 27–34.

12. Клейнер, Г. Системный ресурс экономики / Г. Клейнер // Вопросы экономики. –2011. – № 1. – С. 89–100.

13. Вудворд, Х. В рамках бюджета и сроков: ну и что? /Х. Вудворд // Управление проектами. –2005. –№ 1(1), март. – С. 10–13.

14. Харрингтон, Дж. Совершенство управления проектами [пер. с англ.] / Дж. Харрингтон, Т. Макнеллис. – М.: РИО «Стандарты и качество», 2007.–232 с.

15. Салимова, Т. А. Управление качеством / Т. А. Салимова. – М.: Омега-Л, 2008. – 414 с.

16. Мазур, И. И. Управление проектами: учеб, пособие /И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге; под общ. ред. И. И. Мазура. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 374 с. – (Современное бизнес-образование).

17. Хелдман, К. Профессиональное управление проектом [пер. с англ.] / К. Хелдман. – М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. – 517 с.

18. Тернер, Дж. Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению [пер. с англ.]; под общ. ред. Воропаева В. И. /Дж. Р. Тернер. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. – 552 с.

19. О'Коннэл, Ф. Как успешно руководить проектами. Серебряная пуля [пер. с англ.] / Фергус О'Коннэл. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2003. – 288 с.

20. Бычков, В. Инновации в технологиях управления проектами / В. Бычков // Управление проектами. – 2010. – № 2(19). – С. 42–45.

21. Управление проектами. Практическое руководство – М.: «ЮРК-НИГА», 2003. –288 с.

22. Фунтов, В. Н. Основы управления проектами в компаниях. 2-е изд., доп. /В. Н. Фунтов. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.

23. Семечкин, А. Е. Стратегическое управление: теория и практика / А. Е. Семечкин, Ю. В. Пазюк. – М.: СвР-Аргус, 2007. – 305 с.

24. Пузік Л.М. Проблема якості на сучасному етапі. – Харків ХНАУ, 2017. – с. 110. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.knau.kharkov.ua/jsru/>

bitstream/123456789/537/4/%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D1%96%D0%BB%201.pdf

25. Пурба, С. Спасение проекта. Как избежать катастрофы при управлении проектом. Экспресс-курс для начинающих топ-менеджеров /С. Пурба, Дж. Зуккеро. – М.: НТ Пресс, 2007. – 432 с. – (Библиотека лидера).

1.7. Теоретичні засади механізму проектного фінансування та їх урахування при оцінці проектів

Проектне фінансування (ПФ) є комплексною формою забезпечення інвестиційних проектів грошовими коштами, джерелом повернення яких є майбутні доходи самого проекту. Методи ПФ універсальні і використовуються для організації фінансування проектів будь-якого масштабу.

ПФ почало широко використовуватись наприкінці 70-х – початку 80-х років ХХ ст. у великих експортно-імпортних та інвестиційних операціях. Використання цієї форми фінансування, яка передбачала широке залучення зарубіжних інвесторів, створювало можливість ініціаторам інвестиційних проектів знизити витрати з погашення боргів, встановити довгострокові відносини з позичальниками сировини й матеріалів. За даними журналу «Project and Trade Finance», наприкінці 90-х рр. у всесвітньому масштабі було укладено 897 угод інвестиційних проектів на умовах ПФ на загальну суму більше ніж 225 млрд долл. [1].

Спочатку світовий ринок ПФ був поділений між небагатьма американськими, канадськими, німецькими та японськими банками. Пізніше, внаслідок бурхливого розвитку нафто- та газовидобутку в Північному морі до них приєднались комерційні банки Великої Британії. Далі активну участь на світовому ринку проектного фінансування виявили банки Франції, Швейцарії, Голландії, Бельгії, Італії тощо.

Разом с цим, у визначенні поняття «проектне фінансування» серед вчених немає єдиної думки. Труднощі пов'язані з тим, що стійкого терміну в міжнародній практиці не існує. Фінансовий ринок сформувався майже стихійно, як якийсь випадок, звід правил, які застосовуються учасниками (причому не тільки банками)

при реалізації інвестиційних програм, пов'язаних з певним типом ризику. Ці правила поєднують різні економічні категорії: «фінанси» (якщо розуміти «фінансування» як їх похідної) і «кредит». Для адекватного транслювання стало необхідним використовувати узагальнюючу економічну категорію. З точки зору дотримання коректності терміна такою категорією може бути «фондування грошових коштів», що надзвичайно незручно в застосуванні. Тому смисловий переклад «project finance» може виглядати як: «проектне кредитування» (у випадку, якщо проект реалізується в основному за рахунок кредитів) або «проектне інвестування» (що звужує масштаб і різноманітність ризиків, що виникають більш точно по суті).

Розглянемо точки зору різних вчених економістів щодо визначення ПФ. Деякі фахівці дають таке тлумачення поняттю «ПФ». Так, В.Ю.Катасонов визначає ПФ як цільове кредитування позичальника інвестиційного проекту без регресу або з обмеженим регресом на позичальника. При цьому, забезпеченням його платіжних зобов'язань, виключно або в основному є грошові доходи, які генеруються об'єктом інвестиційної діяльності [2, с. 15]. Відмічено також, що ПФ – це спосіб мобілізації різних джерел фінансування та комплексного використання всіх методів фінансування конкретних інвестиційних проектів [2, с. 15]. Одним з основних джерел ПФ, на думку В.Ю. Катасонова, є кредити, але для реалізації проекту необхідно залучення ресурсів іншими методами. З наведених визначень не дуже зрозуміло, чи зустрічаються в міжнародній практиці ПФ випадки реалізації проектів без залучення банківських кредитів. Однак, в іншому спеціалізованому виданні [3] ПФ розглянуто як різновид сучасної форми довгострокового кредитування інвестиційних проектів на певний термін. Термін тут використовується, виходячи з його «загальноприйнятності» на Заході [3, с. 257].

Зв'язок ПФ з банківським кредитуванням підтверджують і інші фахівці. Автори одного з перших видань з питань фінансування проектів В.М. Щенаєв і Б.С. Ірніязов також розглядають його як «кредитування, яке забезпечене економічною і технічною життєздатністю окремо взятого проекту» [4, с. 13], що виправдовує використання терміну «проектне кредитування». Російські економісти А.Л. Смірнов і Л.М. Красавіна у виданні, присвяченому міжнародному

кредитуванню, підтверджують, що в основі практики фінансування інвестиційних проектів («ПФ») – знаходиться банківське кредитування [5, с.23]. Інший фахівець в області банків і банківської діяльності В.А. Москвін вважає, що терміни «проектне кредитування» і «ПФ» є ідентичними [6, с. 53].

Таким чином, російські фахівці сходяться на думці, що при «ПФ» мова йде про кредитування. Цьому не суперечить і базове тематичне видання «EUROMONEY» – «Project Financing», на думку якого ПФ це «надання кредитів (позик) економічному суб'єкту в рахунок майбутніх надходжень від проекту і під забезпечення у формі застави активів...» [6], що не виключає одночасного використання при реалізації проектів інших джерел коштів, але на додаток до кредитів.

Українські вчені А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко, Т.В. Майорова, С.Д. Бушуєв під «ПФ» розуміють форму реалізації фінансово-кредитних відносин учасників з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту при використанні різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування [7]. ПФ – це форма здійснення інвестицій, за якої сам проект є способом обслуговування боргових зобов'язань. Головна відмінна риса ПФ полягає в тому, що джерелом погашення кредиту в рамках структури його фінансування є тільки доходи, які генеруються самим проектом, тоді як при комерційних та інвестиційних кредитах джерелом погашення кредиту, як правило, є поточна діяльність позичальника [8].

Відмінною рисою ПФ вважається можливість залучення широкого кола учасників, які, як правило, пов'язані між собою складними та багатосторонніми договірними відносинами. При цьому організаційні форми участі можуть бути різними: корпорація, товариство, дочірнє підприємство, спільне підприємство тощо. Мотивацією до участі в проекті може бути просто очікування доходу від майбутнього продажу продукції. Проте в більшості випадках мотивацією виступає зайнятість в подальшій обробці основного продукту проекту чи гарантія джерела постачання необхідних коштів для основної діяльності. Економічною метою

учасників є реалізація проекту в визначені терміни в межах узгодженого бюджету та згідно з затвердженою специфікацією й отримання прибутку.

Суб'єкти ПФ представлені учасниками, які мають безпосереднє відношення до об'єкта фінансування. З позиції їх ролі в організації ПФ їх доцільно розподілити на основних та потенційних учасників. До основних відносяться: ініціатори, замовники, інвестори, керівник проекту участь яких є обов'язковою для проектного фінансування. Взаємовідносини між ними, особливо між інвесторами та ініціатором, визначають характер ПФ. Потенційними учасниками ПФ можуть бути: держава, постачальники та покупці, страхові компанії, агентства з експортного кредиту та інші, які можуть брати участь в проекті в залежності від їх зацікавленості.

Ініціатором проекту є автор головної ідеї бізнес-проекту, його попереднього обґрунтування та пропозиції по реалізації проекту. Поряд з тим, розробником проекту може бути будь-яка особа, яка планує бути учасником проекту, але, вважаємо за доцільне, що основна ініціатива має виходити від замовника проекту.

На нашу думку, термін ПФ може використовуватись в більш широкому значенні як комплексна форма забезпечення інвестиційних проектів грошовими коштами, джерелом повернення яких є майбутні доходи самого проекту. Методи ПФ універсальні і можуть використовуватися для організації фінансування проектів будь-якого масштабу.

У той же час ПФ володіє деякими особливостями (в порівнянні з традиційним кредитуванням).

1) У більшості випадків відокремлюються активи та зобов'язання, пов'язані з проектом. Таке врахування зобов'язань має назву «позабалансового» («offbalance sheet liability»). Отримані кредити відзначаються в балансі проектного суспільства: вони виключаються з пасивів ініціаторів, щоб не погіршувати структуру їх балансу і кредитоспроможність, таким чином підприємства-ініціатори можуть здійснювати декілька інвестиційних проектів; їх відповідальність у кожному випадку буде обмежена [5].

«Позабалансові» кредитування найбільш ефективні для ініціаторів, коли внутрішнє законодавство дозволяє не враховувати показники проектної (дочірньої)

фірми в консолідованій звітності. Наприклад, за законодавством США можливості консолідації залежать від частки участі засновника в проектній (дочірній) фірмі. Якщо материнській компанії належить менше 50% статутного капіталу дочірньої фірми, включення балансу останньої в загальний баланс не є обов'язковим [1].

2) Рух грошової готівки є основним критерієм надійності проекту. Обсяги залучених ресурсів до проекту безпосередньо залежать від того, чи достатньо буде джерел для їх повернення. Майно проектного товариства (у випадку, якщо воно частково вже сформовано або це діюча компанія) представляє для позикодавців вторинний інтерес при оцінці надійності проекту.

3) Реалізація великих інвестиційних проектів ускладнена тим, що обсяг необхідних інвестицій перевищує фінансові можливості спонсорів і проектних компаній. Ризики вкладень в проект можуть бути знижені шляхом введення особливих схем їх розподілу між учасниками. Під «розподілом ризиків» розуміємо ідентифікацію та квантифікацію ризиків, а також їх розосередження як серед учасників, які беруть пайову участь у капіталі проекту (що відображається в проекті пайової участі), так і серед позикодавців. При цьому схема розподілу ризиків повинна бути сформована з урахуванням можливостей компаній по професійній оцінці кожного виду «профільного» ризику і прийняття його на себе виходячи з власних можливостей. Розподіл ризиків між пайовими учасниками проекту та його позикодавцями не відповідає традиційним фінансовим моделями.

4) Можуть одночасно використовуватися різні категорії капіталу – як у вигляді кредитів (комерційних, банківських, державних, лізингових), так і з використанням інвестиційних схем. Цю важливу особливість проаналізував Г.А. Грибков [9] Одне із завдань учасників полягає в складанні такої фінансової моделі, при якій кожна категорія капіталу (кредити, інвестиції, позики) використовувалася б адекватно потребам, з урахуванням потенційної прибутковості проекту, і, у свою чергу, слугувала своєрідною гарантією серйозності намірів для інших учасників. Без зазначеної моделі фінансування, яка об'єднує зусилля всіх учасників на різних етапах проектної угоди, виконання кредитних зобов'язань може

виявитися проблематичним. Графік погашення залучених коштів в багатьох випадках пов'язаний з прибутковістю самого проекту.

5) Вартість кредиту при ПФ, як правило, вище, оскільки крім ринкового відсотка за угодою банки отримують також і маржу (додатковий відсоток), що включається до загальної процентної ставки у вигляді «плати за ризик» за виділення кредитів на довгостроковій основі [9]. З точки зору банку, ПФ характеризується більш високим рівнем ризику порівняно із традиційним кредитуванням, навіть довгостроковим. За класичної схеми ПФ, як дослідив Р.І. Лепак (без регресу на позичальника) єдиним джерелом повернення кредитних коштів виступають доходи від реалізації даного проекту, в той час як при традиційному кредитуванні, він може розраховувати на грошові доходи позичальника від загальної господарської діяльності, у тому числі й ті, що ніяк не пов'язані із предметом кредитування, або його активи [10].

Рівень ризику комерційного банку при реалізації програми ПФ залежить, насамперед, від обраної схеми участі в управлінні проектом, а саме [10]:

– ПФ з повним регресом на позичальника – комерційний банк не приймає на себе ризики, пов'язані із ефективністю проекту, обмежуючи свою участь наданням коштів взамін на визначені гарантії. При такій схемі участь банку може розглядатися як різновид інвестиційного кредитування підприємства під заставу його активів або гарантії третіх осіб (у тому числі, і держави);

ПФ з обмеженим регресом або без регресу на позичальника – комерційний банк частково або повною мірою бере на себе ризики від кінцевих результатів реалізації проекту. При такій схемі ПФ банк, як правило, активно втручається в процес реалізації проекту, опосередковано беручи участь в управлінні проектом. В окремих випадках, комерційний банк може брати пряму участь в управлінні, у разі здійснення вкладень у капітал підприємства, що реалізує інвестиційний проект.

У практиці української банківської системи класична схема ПФ, тобто фінансування без регресу на позичальника, що передбачає прийняття кредитуючим банком усіх ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, практично не застосовується. Численні схеми ПФ, що були реалізовані вітчизняними

підприємствами спільно з комерційними банками, передбачають повний регрес на позичальника, наближаючись при цьому до схеми звичайного довгострокового банківського кредитування. Тільки у виняткових випадках передбачається часткова відповідальність банку за кінцевий результат реалізації проекту, тобто обмежений регрес на позичальника [11].

Першим етапом системи ПФ є обґрунтування джерел і інструментів фінансування. Сучасна практика фінансування проектів припускає різноманіття форм інвестиційної підтримки. Джерела коштів під проект можуть бути класифіковані як власні та залучені, причому останні також поділяються в залежності від їх статусу. Розглянемо ці джерела більш докладно. Інвестиції (equity investments) утворюють власний капітал проекту. Зазвичай ці кошти вишуковуються діючим підприємством самостійно. Часто кредитори наполягають на тому, щоб ініціатори спочатку інвестували в проект кошти (від 20 до 50% всіх потреб) для дотримання допустимого співвідношення власного і залученого капіталу. Субординований (другорядний) борг (subordinated debt) – зобов'язання компанії з більш низьким статусом в порівнянні з її іншими борговими зобов'язаннями («senior debt»). При визначенні співвідношення власних і позикових коштів (так званий фінансовий важіль) субординований борг прирівнюється до власного капіталу проекту, що робить можливим прийняття «основного» боргу у великому обсязі. Другорядна позика є одним з видів «проміжного» капіталу (mezzanine capital), який виділяється на період до залучення основного капіталу проекту. Як приклад наведемо так звані IFC-B-Loans – кредити МФК, гарантовані Світовим банком [1].

Основний борг («senior debt») – це ті зобов'язання (за кредитами, облігаційними позиками), які дають кредиторам право переважного повернення боргу або звернення стягнення на активи підприємства у разі його ліквідації. Вони являють собою основну суму капіталу проекту і поділяються на дві групи: незабезпечені й забезпечені.

Найбільш традиційними для класичної моделі ПФ є незабезпечені запозичення, які залучаються у банківських синдикатів (консорціумів) та міжнародних організацій. Широко застосовуються поновлювані випуски боргових

зобов'язань та їх розміщення міжнародними банками [12]. Великі міжнародні банківські консорціуми (синдикати) надають основні кредити у формі револьверних кредитних ліній з гнучкими термінами погашення – 5–10 років і процентною ставкою, яка встановлюється з урахуванням європейського міжбанківського ринку депозитів «EURIBOR» [12]. Ризик коливання процентних ставок відноситься на проектну компанію. Банки можуть знижувати процентні ризики шляхом періодичних закриттів відсотків за термінами револьверних кредитів. Істотні переваги, які отримує проектна компанія в цьому випадку, полягають в наступному:

- кредитна лінія відкривається у всіх необхідних валютах;
- передбачений тривалий період звільнення від сплати відсотків (як правило, у стадії будівництва або первинного технічного оснащення проекту);
- обговорюються особливі умови погашення кредитів залежно від специфіки притоку грошових коштів по проекту.

Основні недоліки пов'язані з обмеженими термінами і плаваючими процентними ставками кредитів.

Джерелами «основного боргу» проекту також можуть бути:

- кошти державних експортних агентств, які дуже привабливі для проектних компаній, оскільки в цьому випадку можна розраховувати на державне субсидювання процентних ставок. Терміни їх кредитів в порівнянні з кредитами комерційних банків більш тривалі;
- лізингові кредити, при залученні яких допускаються податкові переваги, пов'язані, наприклад, з урахуванням амортизаційних витрат. Величина лізингових пільг залежить від системи оподаткування країни, в якій здійснюється проект.

У міжнародній практиці немає однозначного розуміння «моделі ПФ». Як правило, мова йде про форму фіксації взаємних домовленостей між приватними компаніями та державними структурами (органами) з приводу:

- специфіки будівництва та експлуатації об'єкта приватними компаніями;
- прав державних органів впливати на реалізацію проекту;

- їх зобов'язань при погіршенні зовнішніх або внутрішніх умов компенсувати виникаючі ризики;

- механізму розподілу надходжень від проекту прибутку.

Проаналізуємо найбільш поширені моделі ПФ:

- венчурна модель;
- коопераційна модель;
- виробничо-експлуатаційна та концесійна моделі.

1. Венчурна модель ПФ зазвичай застосовується при прийнятті спонсором проекту – іноземною компанією ризиків реалізації проекту або контракту на постачання майна (обладнання) на паритетній основі з державою країни-покупця.

2. У коопераційній моделі використовується механізм державно-приватних партнерств («Public-Private Partnerships»), прописаний в спеціальному договорі. Держава бере участь у зниженні проектних ризиків наступним чином:

- видачою безпосередніх фінансових гарантій;
- прийняттям зобов'язань щодо компенсації упущеної вигоди для інвестора.

3. При виробничо-експлуатаційної моделі ПФ на постачальника обладнання зазвичай покладається відповідальність за подальшу його експлуатацію.

4. Концесійна модель – це розширена виробнича модель, при якій ініціатор отримує об'єкт у довгострокову концесію і з умов якої впливають його права та обов'язки щодо об'єкта.

На ринках, що розвиваються, інвестори стикаються з проблемою відновлення комунікаційних мереж та технологій. Через такі моделі ПФ, як KSO можна налагодити динамічне розширення мережі, в тому числі залучити державні органи для отримання об'єктів у концесію. Оператор проекту проводить довгострокову програму реконструкції мережі далекого зв'язку з великою областю покриття. Однак, подібні проекти в більшості випадків достатньо ємні при тривалій окупності – високі ризики дефіциту надходжень для досягнення запланованої норми прибутковості. Довгий період амортизації мереж часто не дозволяє використовувати концесії, розраховані на обмежений період часу. Найбільш цінними з точки зору

технічного розвитку комунікацій поступово стають проекти, що забезпечують впровадження нових технологій.

Усі організаційно-економічні та правові відносини між суб'єктами ПФ, що виникають у процесі реалізації інвестиційного проекту оформляються у вигляді договорів. Договір – це угода між окремими особами, в якій визначені права та обов'язки договірних сторін. Тобто він визначає відповідальність учасників угоди і юридично закріплює їх зобов'язання. Будь-який договір можна умовно розділити на чотири частини: преамбулу; предмет договору; додаткові умови договору; інші умови договору (табл. 1.10).

Таблиця 1.10
Структура типового договору

ДОГОВІР			
Преамбула	Предмет договору	Додаткові умови договору	Інші умови договору
найменування договору; дата підписання договору; місце підписання договору; повне фірмове найменування контрагента; посади, прізвища, імена та по батькові осіб, які укладають договір	предмет договору; зобов'язання сторін за договором; ціна договору; порядок розрахунків; строки виконання сторонами своїх зобов'язань; строк дії договору; відповідальність сторін; способи забезпечення зобов'язань	підстави зміни або розірвання договору в односторонньому порядку; умови конфіденційності інформації; порядок вирішення суперечок між сторонами; особливості зміни осіб за договором тощо	законодавство, що регулює відносини сторін; особливості узгоджень між сторонами; реквізити сторін; банківські реквізити сторін; кількість екземплярів договору; підписи сторін

Порядок укладання угоди полягає у тому, що одна сторона направляє іншій свою пропозицію про укладання угоди (оферту), а інша сторона, отримав оферту, приймає пропозицію укласти угоду. Відповідно особа, від якої вийшла пропозиція, є оферентом, а особа, що прийняла пропозицію – акцептантом. Під «офертою» розуміють пропозицію про укладання угоди, що відповідає ряду обов'язкових вимог. По-перше, пропозиція має бути конкретною, тобто в ній мають вказуватися суттєві умови угоди. По-друге, пропозиція повинна виходити від одного чи

декількох осіб. По-третє, наміром пропозиції є укладання угоди з адресатом, яким буде прийнята пропозиція. Укладання договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є виключною компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності [11].

Договори можуть бути як короткими, тобто з мінімумом умов, так і дуже змістовними з великою кількістю додаткових умов. Укладання коротких договорів може мати недолік у тому, що організація повинна мати чітке уявлення про те, чим будуть компенсуватися прогалини договору. Нажаль, про це часто забувають, і це призводить до нанесення збитків. Інколи й аналіз змістовних договорів не завжди дає позитивні результати.

Таким чином, договір є актом не універсальної форми, а виключно індивідуальної, спроможної надійно захистити бізнес, тож складати його потрібно для кожного випадку окремо.

Основними видами договорів, які укладаються в процесі реалізації інвестиційного проекту є [11]:

- угода про банківський кредит – угода, що містить умови, права та обов'язки стосовно надання банківського кредиту банком і повернення банківського кредиту позичальником, а також умови сплати винагороди за надання банківського кредиту;

- договір купівлі–продажу – це договір за яким одна сторона зобов'язується передати товари у власність іншої сторони за певну грошову суму;

- договір поставки – це договір за яким одна сторона зобов'язується передати в обумовлений період та строки товари, що ним виготовляються або купуються замовникові для використання у підприємницькій діяльності;

- договір продажу підприємства – це договір за яким одна сторона власник підприємства зобов'язується передати в обумовлений період, за певною ціною, у власність покупцю підприємства в цілому як майнового комплексу, включаючи права на фірмову назву, товарний знак, права на використання ліцензій патентів тощо, якщо інше не передбачено умовами договору;

– договір оренди – це договір за яким одна сторона орендодавець зобов'язується надати орендарю майно за певну плату та на певний термін;

– договір фінансової оренди – договір, що передбачає сплату протягом чітко встановленого строку лізингових платежів, величина яких є достатньою для повного відшкодування витрат лізингодавця, пов'язаних з придбанням майна та реалізацією прав власника, а також для забезпечення йому певного прибутку;

– договір концесії – договір, відповідно до якого уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності право створити об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та здійснювати його управління з метою задоволення громадських потреб;

– угода про розподіл продукції регулює відносини, що виникають у процесі виконання пошукових робіт, розвідки та видобування корисних копалин, розподілу виробленої продукції, а також її транспортування, обробки, зберігання, переробки, використання, реалізації чи розпорядження нею іншим чином.

Найпоширенішою формою правового регулювання договірних відносин у інвестиційній сфері є договір підряду. Він, як правило, включає загальні умови, додаткові і особливі умови виконання робіт. Загальні умови встановлюються чинним законодавством, державними стандартами, державними будівельними нормами. Додаткові умови, які не суперечать загальним, передбачають відносини конкретних замовника і підрядника. Особливі умови – це спеціальні, конкретні вимоги до учасників контракту щодо розподілу інвестиційних ризиків та розв'язання конфліктних ситуацій.

На сьогоднішній день ПФ як різновид фінансування реальних інвестицій зарекомендувало себе як достатньо успішний спосіб залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів у розвинутих країнах, в Україні залишається низка чинників, які унеможливають використання ПФ повною мірою. Причини, що стримують розвиток ПФ в Україні, можна згрупувати за напрямками [8, с.37]:

– недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими країнами. Внутрішні ринки кредитів не мають достатніх і

ліквідних коштів, необхідних для широкомасштабного фінансування капіталомістких проектів, особливо великих проектів з тривалими термінами погашення позичок. Практично відсутній досвід оцінювання та прийняття на себе частини або всього проектного ризику;

- невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті. Ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, та валютою, в якій має обслуговуватися заборгованість, ускладнює процес ПФ;

- недостатньо розвинуті правова культура та законодавча стабільність у сфері узгодження та розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням. Комерційна та кредитна документація з ПФ є складною і має бути підкріплена законодавчо-нормативною базою. Мають бути законодавчо оформлені всі види зобов'язань та гарантій, розподіл ризиків та прибутків, політичні та страхові ризики тощо;

- відсутність достатньої кількості спеціалістів з ПФ; недостатній досвід розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів;

- обмежений досвід роботи кваліфікованих учасників ПФ – організацій і підприємств, що можуть брати на себе функції керуючих великими проектами;

- брак належної кваліфікації та досвіду у більшості комерційних банків та позичальників, які необхідні для належної організації такої складної схеми як ПФ;

- дефіцит довгострокових ресурсів у банках та інших суб'єктів інвестиційної діяльності (у т.ч. і держави), що призводить до широкого використання тільки методів традиційного банківського коротко- та середньострокового кредитування.

Розвитку ПФ в Україні також перешкоджають інвестиційний клімат, який залишається несприятливим для залучення капіталу, інші чинники, що збільшують проектні ризики. За таких обставин розв'язання проблеми вимагає комплексного підходу, що враховує інтереси різних сторін. Важливими складовими цього підходу є посилення ролі держави через надання гарантій страхування проектних ризиків, включаючи надання гарантій банкам, які беруть участь у фінансуванні інвестиційних проектів і програм, охоплених системою державних пріоритетів,

податкове стимулювання механізмів інвестування, розвиток міжбанківського співробітництва у сфері спільного фінансування інвестиційних проектів.

Для розвитку ПФ в Україні, істотного значення набуває вивчення можливостей адаптації досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем ПФ, що використовуються у розвинутих країнах, та можливостей їх застосування в Україні.

Порядок роботи фінансово-кредитної установи над пропозицією інвестиційних проектів включає два взаємопов'язаних етапи. На першому етапі здійснюються якісна оцінка проекту за економічними критеріями, що включає оцінку фінансового стану засновників проекту, оцінку сфери діяльності, в якій реалізуються інвестиційний проект, ринкову життєздатність, обґрунтованість попереднього плану проекту та здійснюється підготовка техніко-економічного обґрунтування.

На другому етапі проект оцінюється за фінансовими критеріями, тобто проводиться його якісна оцінка: реальність вартості проекту та графіку його фінансування, обґрунтованість прогнозу експлуатаційних витрат та доходів по проекту, економічна ефективність. На базі отримання критеріїв робиться висновок про прийнятність проекту і ризиків, пов'язаних з його реалізацією; та приймається фінансове рішення, яке на відміну від інвестиційного включає спектр питань щодо організації фінансування. Результати таких рішень виступають базою для фінансового аналізу інвестиційного проекту та прийняття інвестиційного рішення.

Оцінка проекту за економічними критеріями розпочинається з оцінки партнерів. Вивчаються фінансовий стан кожного з партнерів, їх досвід, стан на ринку товарів та послуг, репутація тощо. На стадії попереднього аналізу основними завданнями виступають виявлення зацікавленості партнерів в реалізації проекту та визначення їх здатності виконувати комерційні та фінансові зобов'язання. Основою кредитоспроможності позичальника виступає надійний фінансовий стан. Наведений показник має певну структуру, розміщення та використання коштів (як власних, так і позичкових). Він також певним чином розподіляється та показує можливість ефективного використання прибутку.

Окрім цього, стабільне фінансове ставище сучасного промислового підприємства свідчить про його здатність своєчасно виконувати власні фінансові зобов'язання (кредитоспроможність, платоспроможність), в тому числі відсутність заборгованості по заробітній платі.

Визначення фінансового стану підприємства на основі низки показників платоспроможності та кредитоспроможності також виступає об'єктом економічного аналізу.

Слід відмітити, що аналіз фінансового стану повинен охоплювати інформацію про діяльність компанії в динаміці. Отримані результати порівнюються з середніми для такої галузі, а також з результатами основних конкурентів. Аналіз кредитних відносин підтверджує, що кредитоспроможність позичальника тісно пов'язана з фінансовою стійкістю. Ґрунтовна перевірка платоспроможності позичальника та надійності проекту передуює визначенню можливостей участі фінансово-кредитної установи в його фінансуванні.

При оцінюванні фінансових критеріїв проекту, проводиться аналіз реальності вартості проекту та графіку його фінансування, обґрунтованості прогнозу експлуатаційних витрат та доходів по проекту та економічної прийнятності проекту (рис. 1.21). Фінансова оцінка базується на інформації, що отримана та проаналізована в процесі розгляду всіх інвестиційних аспектів проекту.

Повнота і надійність інформації, коректність аналітичних методів однаково впливають на вагомість результатів аналізу. Оцінка проекту за економічними та фінансовими критеріями уособлює методичний підхід до аналізу проектів переоснащення і є основною при прийнятті інвестором рішення про участь в проекті.

Для фінансової оцінки проекту в динаміці використовується концепція дисконтування очікуваних чистих потоків грошових коштів. Окремого значення чистий потік грошових коштів набуває в початковій періоді реалізації проекту, коли починають здійснюватися інвестиції. Притік грошових коштів почнеться у певний період, коли виручка від реалізації продукції перевищує усі витрати за проектом.

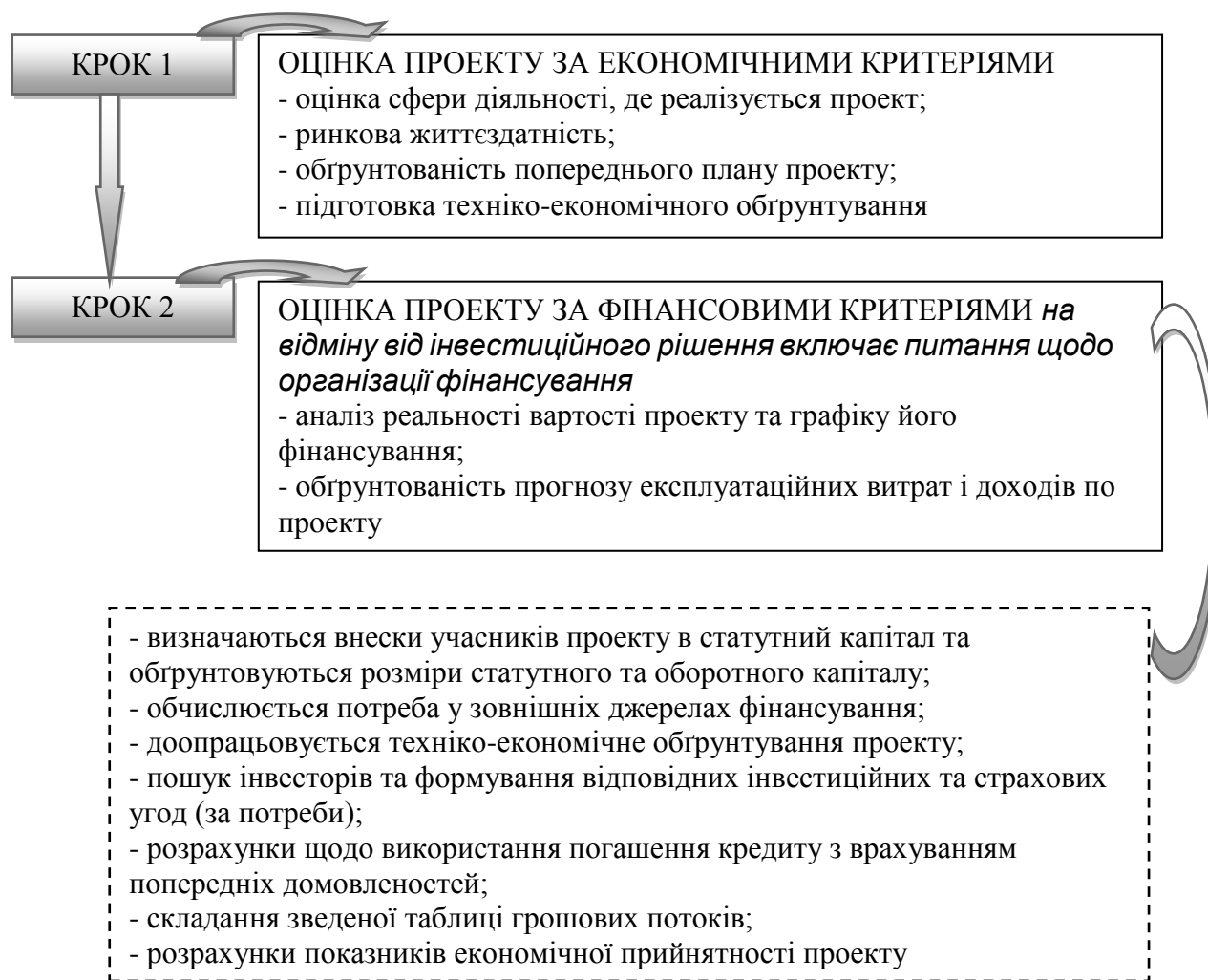


Рис. 1.21. Оцінка проектів переоснащення промислових підприємств, заснованих на проектному фінансуванні

З розрахунком чистого потоку грошових коштів безпосередньо пов'язана загальна сума інвестицій, що складається з витрат на основні кошти (основні активи), передвиробничих потреб та оборотних коштів. Обґрунтованість загальної суми інвестицій визначає реальність вартості проекту та графіку його фінансування.

Головним завданням прогнозу експлуатаційних витрат та доходів по проекту є перевірка синхронності надходження та витрачання грошових коштів, тобто перевірка майбутньої ліквідності підприємства. В умовах ринку це найсерйозніша проблема, оскільки велика прострочена заборгованість передвіщає банкрутство.

Після проведення фінансового аналізу результатом якого буде позитивне рішення щодо реалізації проекту, здійснюються такі розрахунки, що дозволяють визначити можливість організації фінансування:

- визначаються внески учасників проекту в статутний капітал та обґрунтовуються розміри статутного капіталу та оборотного капіталу;
- обчислюється потреба у зовнішніх джерелах фінансування;
- головний кредитор доопрацьовує інвестиційний проект та економічну частину техніко-економічного обґрунтування, розробляє оптимальну організаційну та фінансову схему реалізації проекту та після узгодження з ініціатором проекту здійснює пошук інвесторів та забезпечує комплекс відповідних інвестиційних та страхових угод, якщо це обумовлено. За домовленістю з ініціатором проекту участь кредитора може бути обмежена наданням будь-якої з наведених нижче послуг: оцінкою проекту, фінансовим консультуванням, розробкою фінансової схеми реалізації проекту;
- здійснюються розрахунки використання та погашення кредиту з врахуванням домовленостей з іншими фінансово-кредитними інституціями, умов кредитування тощо;
- складається результуюча таблиця грошового потоку з врахуванням фінансування та фондів, які залишаються в розпорядженні засновників проекту та на які може покладатися стягнення заборгованості;
- розраховуються показники покриття заборгованості надходження коштів від проекту;
- розраховуються показники покриття заборгованості за різних несприятливих умов;
- обчислюються показники економічної прийнятності проекту.

Економічна прийнятність проекту визначається фінансово-кредитними установами на основі коефіцієнтів-критеріїв мінімізації кредитного ризику.

Світова практика показує, що коефіцієнт K_1 «борг/власний капітал» має відповідати щонайменше 70:30, тобто відношення заборгованості позичальника до свого власного капіталу не повинно перевищувати 2,33:

$$K_1 = (L + D) / E, \quad (1.13)$$

де L – зобов'язання позичальника;

D – борг за кредитом;

E – власний капітал.

Другий коефіцієнт K_2 – коефіцієнт обслуговування боргу, який означає відношення чистого прибутку позичальника за кожний фінансовий рік під час періоду надання фінансування до сукупної суми виплат боргу. До чистого прибутку включається прибуток після оподаткування, амортизація та витрати на сплату відсотків. Коефіцієнт обслуговування боргу має бути не нижчим, ніж 1,3. Такий коефіцієнт розраховується як:

$$K_2 = (P_{at} + I + A) / (D + I), \quad (1.14)$$

де P_{at} – прибуток після оподаткування;

I – відсоткові платежі;

D – частина боргу, що погашається;

A – амортизаційні відрахування.

Зазначені критерії аналізуються на етапі затвердження схеми фінансування проекту, після чого підписуються всі заплановані угоди про надання коштів для фінансування проекту.

Таким чином, фінансова оцінка представляє собою складну процедуру, що підсумовує результат техніко-економічного обґрунтування проекту з метою організації фінансування проекту. Вона базується на обробці та аналізі маси даних, підготовлених в процесі техніко-економічного обґрунтування, що, у свою чергу, підтверджує необхідність виділення в механізмі ПФ інформаційної стадії, де будуть проходити оцінка та відбір проектів.

Такий підхід відбиває тенденції розвитку ринку ПФ. Так, англійські банки зазвичай беруть участь в ПФ виступаючи лише як консультанти на початковій фазі

проекту, не інвестуючи кошти та, тим самим, зменшуючи їх рівень проектних ризиків. Це стало однією з послуг, що надають банки, які спочатку проводять аналіз проекту, а потім доводять його до рівня, що дозволяє здійснювати кредитування. Розроблений першокласним банком такий проект розглядається кредиторами як додаткова гарантія життєздатності проекту [7].

Оцінка вартості капіталу для інвестування є достатньо складною і включає як перший етап – поелементну оцінку вартості капіталу з різних визначених джерел фінансування, так і другий – вибір оптимального варіанта за допомогою показника WACC (середньозваженої вартості капіталу фірми), і третій – подібну WACC оцінку ризиків для кореляції коефіцієнта дисконтування [7].

Вартість капіталу за методикою WACC визначається за формулою:

$$WACC = \sum C_i \cdot S_i, \quad (1.15)$$

де C_i – вартість виду капіталу в інвестиційному портфелі підприємства;

S_i – частка цього виду капіталу в загальному обсязі капіталу для фінансування проекту.

Подібним чином розрахований показник WACC може бути використаним в інвестиційних розрахунках як норма дохідності інвестицій. В подальшому він коригується на показники норми дохідності (інтересів), який закладається у розрахунки власне інвестором, а також уточнюється з погляду впливу інфляційного чинника.

Інфляційний чинник, як правило, розраховується за допомогою формули Фішера:

$$r = R + I + R \cdot I, \quad (1.16)$$

де r – номінальна дохідність проекту, десятковий дріб;

R – реальна дохідність проекту, десятковий дріб;

I – річний темп інфляції, десятковий дріб;

$R \cdot I$ – інфляційна корекція.

У моделях чистої теперішньої вартості та індексу прибутковості передбачається, що грошові надходження проекту реінвестують за необхідною ставкою прибутковості фірми.

Чиста теперішня вартість – це різниця між оціночною величиною грошових потоків фірми у майбутньому та вартістю початкових інвестицій:

$$NPV = \sum_{t=0}^n CF_t / (1+r)^t - \sum_{t=0}^n I_t / (1+r)^t \quad (1.17)$$

де I_t – грошові інвестиційні потоки у період I ;

CF_t – грошовий потік у період t ;

r – необхідна ставка прибутковості інвестицій;

t – період часу;

n – тривалість інвестиційного проекту.

Якщо маємо справу з початковими інвестиціями, які внесено на початку існування проекту єдиним пулом, то формула перетворюється на похідну:

$$NPV = \sum_{t=0}^n CF_t / (1+r)^t - I_0. \quad (1.18)$$

Кінцева вартість проекту – це вартість, яка акумулюватиметься до кінця періоду функціонування проекту, якщо його грошові надходження були реінвестовані у проект.

$$TV = \sum_{t=0}^n S_t (1+r)^{n-t}; \quad (1.19)$$

де S_t – грошові надходження проекту в кінці періоду t ;

n – тривалість проекту.

Ситуація спрощується, якщо проект економічно обґрунтований. В цьому випадку врахування витрат за проектом не ускладнюється. Методика, що використовується для контролю, приблизно така ж, як і при аналізі виконання бюджету, тобто скорегованого на фактичний обсяг отриманого результату та аналіз відхилень.

Практична реалізація інноваційно-інвестиційних проектів залежить від забезпечення фінансовими ресурсами, проблема залучення яких у діяльність конкретного підприємства залишається невирішеною. Реальна спроможність підприємства використовувати власні та залучати додаткові фінансові ресурси має

базуватися на прибуткових його результатах та відповідного стійкого фінансового стану [13]. В умовах становлення інноваційної моделі розвитку економіки орієнтація технічного й організаційного розвитку промислового підприємства на кінцеві результати діяльності є одним з найбільш важливих завдань управління. Впровадження інновацій можна назвати необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства. Тому постійне покращення якості з використанням інноваційних технологій повинно стати пріоритетним напрямом розвитку сучасних промислових підприємств.

Розвиток інноваційної бази підприємства здійснюється завдяки модернізації устаткування, технічному оновленню, реконструкції і розширенню, новому будівництву. Після проведеної діагностики та оцінки поточного рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства можна робити обґрунтований вибір конкретного напрямку його інноваційного розвитку.

Відмінна особливість техніко-технологічного переоснащення промислового підприємства полягає в тому, що, окрім усього іншого, при даній формі відтворення основних виробничих фондів оновлюється лише їх активна частина. У процесі техніко-технологічного переоснащення можливе часткове перелаштування побутових, складських і виробничих приміщень.

Програма техніко-технологічного переоснащення виробництва на підприємстві – це синтез певних рішень. До неї включають всі нововведення (новації) за їх видами на всіх етапах нововведень із зазначенням виконавців цих змін. Ця програма є системною процедурою визначення підходів щодо таких питань, як освоєння нової продукції, оновлення парку основних фондів, техніко-технологічних, конструкторських, організаційних та інших змін.

Сьогодні технічний рівень оснащення промислових підприємств в Україні складає всього 19%, тоді як в розвинених країнах він досягає 40%. Водночас, дослідження наукових джерел свідчать, що основну увагу підприємства провідних країн світу приділяють неперервному процесу модернізації основних фондів, зокрема демонтують застарілі потужності, ліквідують низькорентабельні

виробництва. Так, у США, частка витрат на модернізацію виробничого апарату складає 88% від загального обсягу вкладень в основний виробничий капітал.

В той же час, самофінансування підприємствами оновлення виробничого апарату внаслідок обмеженості коштів гальмує перетік капіталів у високоефективні сфери виробництва, стримує реструктуризацію підприємств, перешкоджає підвищенню конкурентоспроможності підприємств на інноваційній основі. На основі аналізу та систематизації передового досвіду промислових підприємств запропоновано застосувати у практиці їх господарювання органічне поєднання заходів фінансового (бюджетні інвестиції) та нефінансового (часткове відшкодування відсоткової ставки за кредитом, інвестиційне податкове кредитування, податкові канікули або пільги, зокрема пільги з податку на майно тощо) характеру, залежно від специфіки підприємства та проекту техніко-технологічного переоснащення. Необхідно виходити з того, що без зовнішньої допомоги у вигляді цільових державних програм, які об'єднують зусилля держави, різних організацій, в тому числі банків, тобто використання нових економічних механізмів, вирішити проблему техніко-технологічного переоснащення промислових підприємств неможливо.

Одним з найбільш вагомих факторів, що стримують процеси техніко-технологічного переоснащення підприємств є брак фінансових ресурсів. Тому особливу актуальність набувають методи проектного фінансування, які є універсальним інструментом і мають бути використані для організації фінансування проектів будь-якого масштабу. Відмінною рисою проектного фінансування вважається можливість залучення широкого кола учасників, які, як правило, пов'язані між собою складними та багатосторонніми договірними відносинами. Мотивацією до участі в проекті може бути як очікування доходу від майбутнього продажу продукції, так і участь в подальшій обробці основного продукту, проекту або гарантія джерела постачання необхідних коштів для основної діяльності.

Економічною метою учасників проектного фінансування є реалізація проекту у визначені терміни в межах узгодженого бюджету та згідно з затвердженою специфікацією й отримання прибутку. Отже, проектне фінансування може бути

визначено як універсальну форму забезпечення інвестиційних проектів техніко-технологічного переоснащення грошовими коштами, джерелом повернення яких є майбутні доходи самого проекту без урахування результатів від поточної господарської діяльності.

В результаті проведеного аналізу доведено, що розвиток промислових підприємств України не може бути забезпечений за рахунок локальних перетворень окремих елементів господарської системи, тому потребує комплексного підходу, який містить набір економічних інструментів, здатних забезпечити техніко-технологічне переоснащення. Лише в цьому випадку реалізуються плани високої якості зростання, ресурсозбереження, ефективності виробництва та випуску продукції, що є конкурентоспроможною на внутрішньому і світовому ринках.

Література:

1. Баринов А.Э. Проджект файненсинг. Технологии финансирования инвестиционных проектов: практикум / А.Э. Баринов. – М.: Ось-89, 2007. – 432 с.
2. Катасонов В.Ю. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России. / В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов, М.В. Петров. – М. : АНКЛ, 2001. – 308 с.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 608 с.
4. Щенаев В.Н. Проектное кредитование: зарубежный опыт и возможности его использования в России / В.Н. Щенаев, Б.С. Ирниязов. – М.: Консалтбанкир, 1996. – 119 с.
5. Смирнов А.Л. Международный кредит: формы и условия / А.Л. Смирнов, Л.Н. Красавина. – М.: Консалтбанкир, 1995. – 86 с.
6. Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов / В.А. Москвин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 240 с.
7. Пересада А. Проектне фінансування : [підруч.] / А. Пересада, Т. Майорова, О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – 733 с.

8. Бардиш Г.О. Проектне фінансування / Г.О. Бардиш – К.: «Знання», 2008. – 464 с.
9. Грибков Г.А. Перспективы развития кредитования реального сектора экономики: дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / Г.А. Грибков. – Москва: 2003. – 205 с.
10. Лепак Р.І. Форми фінансової взаємодії банків і підприємств: дис. канд. экон. наук : 08.00.08 / Р.І. Лепак. – Львів, 2008. – 200 с.
11. Жуков В.В. Проектне фінансування: [навч. посібн.] / В.В. Жуков. – [2-ге вид. випр. і доп.]. – Харьков: Вид-во ІНЖЕК, 2004. – 236 с.
12. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб; [Под общ. ред. Д.А. Рябых]. – М. : Вершина, 2008. – 488 с.
13. Методологія, методи та засоби проектного менеджменту : [Метод. вказівки] / [В.В. Андріанов та ін.]. – Одеса : ОРІДУ НАДУ при Президентові України, 2006. – 25 с.

1.8. Виробничий потенціал як чинник розвитку інноваційно-активних промислових підприємств

Потреба у виході промислових підприємств із кризового стану зумовлює формування інноваційного типу розвитку, що забезпечить ефективне функціонування та підвищення конкурентних позицій. Під інноваційним типом розвитку слід розуміти розширення сфери діяльності у напрямку виробництва продукції з високим рівнем доданої вартості, яка є джерелом формування ВВП країни. Впровадження інновацій на промислових підприємствах, зокрема технологічних, є економіко формуючим процесом та головним чинником економічного розвитку. Сучасний стан промисловості країни, що характеризується значним рівнем фізичного та морального зносу і, одночасно, низьким рівнем фінансування, ускладнює розвиток економіки інтенсивним шляхом.

Ефективне функціонування промислового підприємства в сучасних умовах господарювання неможливе без нарощування виробничого потенціалу підприємства на інноваційній основі. Підвищення рівня міжнародної конкуренції та збільшення

товарного потоку змушує виробників знаходити нові шляхи та способи задоволення потреб ринку. Це зумовлює активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств.

Інноваційна активність підприємства – це специфічна оцінка інтенсивності інноваційної діяльності підприємства як основного фактору його розвитку та нагромадження абсолютних конкурентних переваг [9, с. 31]. Інноваційна активність має стратегічний характер, оскільки лежить в основі загальної стратегії підприємства щодо інноваційної діяльності та реалізує наявний інноваційний потенціал. Слід зауважити, що підприємство вважається інноваційно-активним в незалежності від того, чи привела інноваційна діяльність до розробки та комерціалізації інновації, на яку була направлена ця діяльність. До того ж, поняття інноваційно-активного підприємства відрізняється від поняття інноваційного. Основною відмінністю інноваційно-активного підприємства від інноваційного є завершеність нововведення, його впровадження та комерціалізація.

Основним фактором розвитку інноваційної активності є рух за вектором технологічних укладів [8, с. 31]. Кожний технологічний уклад характеризується певною домінуючою технологією, що є принципово новою, радикальною та докорінно змінює принцип діяльності (виробництва). Така технологія є ядром технологічного укладу. В науковій літературі виділяють шість технологічних укладів. Перший уклад (1785–1835 р.р.) характеризується механізацією і концентрацією виробництва за рахунок використання водяного двигуна, виплавки чавуну та обробки заліза. Відбувається інтенсивний розвиток у текстильній промисловості. В межах першого укладу формується другий технологічний уклад (1830–1890 р.р.). Його ядром є паровий двигун, що дав поштовх залізничному будівництву та кораблебудуванню. Активно розвиваються металургійна та вугільна промисловості, зростають масштаби та концентрація виробництва. Третій технологічний уклад (1880–1940 р.р.) базується на основі використання електричної енергії. Відбувається розвиток електротехнічної та важкої промисловості за рахунок виробництва і прокату сталі, побудови електромереж, розвитку неорганічної хімії. Концентрація капіталу призвела до виникнення монополії на ринку, який захопили

картелями та трести. В період четвертого технологічного укладу (1930–1990 р.р.) виробництво набуло масового та серійного характеру на основі конвеєрної технології. Масово вироблялись автомобілі, трактори, товари тривалого використання, синтетичні матеріали. Виробництво і переробка нафти забезпечили подальший розвиток енергетики. Також розвивається кольорова металургія та органічна хімія. Виникають транснаціональні та міжнаціональні корпорації, ринок олігополістичний. П'ятий технологічний уклад (1985–2035 р.р.) спирається на досягнення електронної промисловості, фармацевтики, генної інженерії, роботобудування, розвиток інформаційних послуг, освоєння космічного простору, удосконалення програмного забезпечення та ін. Головним фактором виробництва стають знання та інтелектуальні ресурси, що забезпечують розвиток та формування конкурентних переваг. В технологічно-розвинутих країнах, таких як США, Євросоюз, Японія, країни Південно-Східної Азії, вже розвиваються ознаки шостого технологічного укладу: наявність біо- та нанотехнологій, розвиток фотоніки, оптоелектроніки, аерокосмічної промисловості, активне використання нетрадиційних джерел енергії. Також, вчені прогнозують майбутні складові сьомого технологічного укладу, що зумовлять появу понять «гіперінтелект», «гіперінформація» та «гіперзнання»: технології термоядерного синтезу, пси-технології, біоенергетика.

За оцінками експертів, в Україні близько 95% обсягів виробленої продукції належить до третього (60%) і четвертого (35%) укладів, характерними рисами яких є випереджальний розвиток електроенергетики і використання нафти як головного енергоносія. Частка ж продукції вищих технологічних укладів в економіці країни складає 4% – для п'ятого і 0,1% – для шостого. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1%, у той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90% [13, с. 33].

Інноваційна активність відкриває перед підприємством перспективи та загрози. До перспектив належать: сприяння проведенню досліджень та розробок новаторських ідей, створення нових конкурентоздатних наукових, технічних, технологічних, управлінських, організаційних, економічних, соціальних інновацій

та отримання прибутку від їх реалізації. Загрози полягають у тому, що кардинальні зміни в діяльності підприємства вимагають від управлінського апарату розроблення нестандартних організаційних рішень щодо управління науково-дослідними роботами, вдосконалення інноваційних процесів, постійного оновлення виробництва, здійснення трансферу технологій, безперервного навчання та розвитку персоналу, формування сприятливого клімату і культури [5, с. 21].

Інноваційна активність підприємства реалізується в повному обсязі через інноваційну діяльність. Згідно із Керівництвом Осло інноваційною діяльністю є всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, що реально призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. Деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, інші не мають цієї властивості, але теж необхідні для здійснення інновацій. Інноваційна діяльність включає також дослідження і розробки, не пов'язані безпосередньо з підготовкою будь-якої конкретної інновації [23, с. 56].

Сучасний підхід до розуміння інноваційної діяльності, на відміну від традиційного, характеризується зрушенням із виробництва продукції до виробництва знань, необхідністю безперервних інвестицій у НДДКР замість періодичних, орієнтацією на напрацювання інновацій не через технологічний стрибок, а через поєднання різних існуючих технологій.

Ефективність проведення інноваційної діяльності залежить від багатьох чинників впливу. Одним із важливих чинників є рівень розвитку інноваційної інфраструктури, котра відображає економічний потенціал країни та забезпечує учасників інноваційної діяльності необхідними ресурсами.

Для забезпечення ефективності кожної із стадій інноваційного процесу необхідно забезпечити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність проекту. На ряду з цим, належний рівень техніко-технологічної бази підприємства забезпечує можливість впроваджувати новацію (радикальну або поліпшуючу). Вирішенням цих питань є створення ефективної функціонально повної інноваційної інфраструктури. На сучасному етапі національна інноваційна структура не розвинена в повному обсязі та не охоплює усі стадії інноваційного процесу, а

існуючи елементи не взаємодіють із зовнішнім середовищем функціонування та потребують упорядкування діяльності.

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує поняття «інноваційна інфраструктура» як сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [1].

Формування інноваційної інфраструктури повинно відбуватись з урахуванням реальних потреб, рівня розвитку та територіального розміщення учасників інноваційного процесу, оскільки раціональна інноваційна інфраструктура забезпечує ефективність інноваційних процесів промислових інноваційно-орієнтованих підприємств. Виникає необхідність у перевищенні темпів розвитку інноваційної інфраструктури над темпами розвитку інноваційно-активних підприємств з метою забезпечення безперервного їх розвитку.

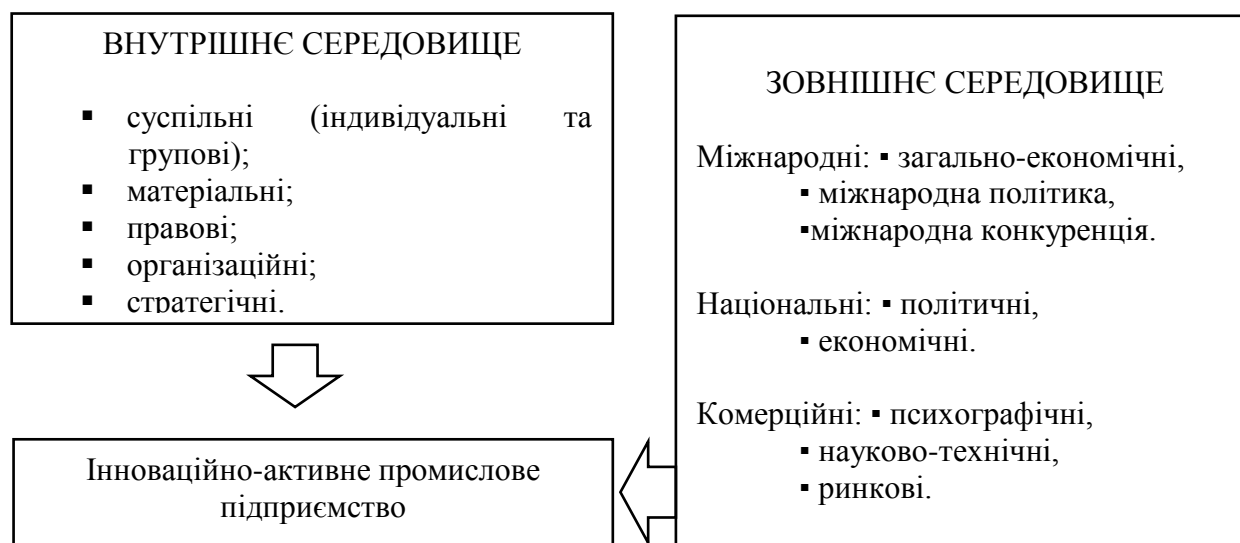
В Україні функціонують лише окремі елементи інноваційних структур. Зокрема, утворено 12 технопарків, 28 інноваційних бізнес-інкубаторів, 28 інноваційних центрів. При вищих навчальних закладах створені підрозділи з питань інтелектуальної власності, діють Український інститут науково-технічної інформації та 9 регіональних центрів науки, інновацій та інформатизації. Крім того, підприємства, що провадять інноваційну діяльність, користуються послугами консалтингових фірм та небанківських фінансових установ, але вони не можуть у повному обсязі задовольнити їх потреби. Значна кількість організацій, які повинні сприяти науково-технічній або інноваційній діяльності, не забезпечують покладених на них функцій [2]. Елементи інноваційної інфраструктури організаційно зв'язані та мають змістовне наповнення. Такі зв'язки можна об'єднати у складові інноваційної структури:

- фінансова складова, що забезпечує інвестиційну привабливість та ефективне освоєння фінансових ресурсів інноваційних проектів;
- виробничо-технологічна складова, відображається у стадії НДДКР;

- інформаційна складова, забезпечує обмін науково-дослідною інформацією між учасниками інноваційного процесу;
- кадрова складова, забезпечує інноваційний процес висококваліфікованими кадрами з необхідними компетенціями;
- консультативно-експертна складова, вирішує проблеми захисту інтелектуальної власності, патентування, сертифікації та стандартизації;
- збутова складова, забезпечує зв'язок між НДДКР та промисловими підприємствами.

Ефективна інноваційна діяльність забезпечується розвитком кожної із складових та використанням наявного виробничого потенціалу у повному обсязі.

Інноваційно-активні промислові підприємства залежать від внутрішніх змін в межах підприємства та знаходяться під постійним впливом ринкового середовища (Рис. 1.22).



Джерело: розроблено автором на основі [18], [3]

Рис. 1.22. Внутрішні та зовнішні чинники впливу на інноваційну активність промислового підприємства

Серед внутрішніх факторів слід виділяти: суспільні (індивідуальні та групові), матеріальні, правові, організаційні та стратегічні. Першою групою чинників впливу на інноваційну активність підприємств є група суспільних чинників, до яких можемо віднести особистісні характеристики працівників та підприємців, а також міжособистісні відносини. До матеріальних чинників впливу на інноваційну

активність підприємств можемо віднести фізичні умови праці та матеріальну вартість результатів індивідуальної праці працівників. До чинників, що пов'язані зі стратегією та структурою підприємства, пропонуємо відносити правові, організаційні та стратегічні чинники. Такий набір чинників можемо визначити як універсальний, що характерний будь-яким підприємствам незалежно від їх місцезнаходження (регіон, держава, материк). Однак залежно від місця розташування підприємства вплив окремих чинників може змінюватись [18, с. 205].

Зовнішні фактори впливу на інноваційну активність підприємств умовно можна поділити на три групи: міжнародні, національні та ринкові (комерційні) [3, с. 204]. До міжнародних факторів відносяться: загально-економічні (стан економічного розвитку країн-партнерів; питання економічної безпеки; міжнародна фінансова політика), міжнародна політика (правове та фінансове регулювання міжнародної економічної діяльності), міжнародна конкуренція (організація спільних підприємств, ліцензійна торгівля, тощо). До національних чинників впливу відносяться політичні та економічні (стан національної економіки, правове регулювання економічної діяльності, споживча спроможність населення, тощо). Комерційні чинники включають: психографічні (споживчий вибір; навички, традиції та норми споживання; відношення споживачів до нових товарів), науково-технічні (державна інноваційна політика; стан науково-технічного розвитку; ступінь конкурентоспроможності продукції), ринкові (обсяг продажів; розмір ринку; частка ринку; кількість покупців на даному ринку; кількість, розміри та географічне охоплення посередників різного рівня; ринкове середовище).

Важливою передумовою трансформаційних процесів в промисловості України на базі стратегій інноваційно-технологічного розвитку є адаптація виробництва до підвищення інноваційної активності ринкового середовища за умовами забезпечення відтворення потенціалу промислового підприємства [27].

У зв'язку з цим, постає питання управління розвитком виробничого потенціалу підприємства. При цьому, виробничий потенціал слід розглядати не тільки як здатність провадити продукцію певного складу, технічного та якісного рівня, але і як систему, що сприяє динамічному зростанню такої здатності.

Управління виробничим потенціалом варто розглядати як конкретну функцію менеджменту, виконання якої потрібно здійснювати в логічній послідовності: планування виробничої програми; організування роботи служб та підрозділів з метою виконання поставлених завдань; мотивування суб'єктів, які безпосередньо чи побічно впливають на виробничий процес; контролювання рівня якості виготовленої продукції і виконання виробничої програми загалом, регулювання виявлених проблем та недоліків [15, с. 182].

Удосконалення системи управління виробничим потенціалом підприємства має відбуватися за такими основними напрямками: удосконалення організаційної структури управління виробничим потенціалом підприємства; оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками виробничого потенціалу підприємства; удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами; підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості вироблюваної продукції [29].

Основною передумовою формування виробничого потенціалу підприємств є конструктивно-технологічні особливості виробів та послуг, а також прогнозовані можливості їх збуту на найближчу перспективу, які обґрунтовані на основі проведених маркетингових досліджень. Такі концептуальні засади мають стати основним підґрунтям формування виробничого потенціалу підприємств та його розвитку [26, с.195]. Виробничий потенціал – це система, складові якої носять взаємозалежний та взаємозамінний характер та виконують різні функції з метою досягнення цілей розвитку підприємства.

В якості однієї з форм взаємозамінності елементів виробничого потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації керування і виробництва. При цьому ступінь альтернативності непостійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку виробничого потенціалу, особливостей господарської системи [12, с. 24]. Взаємозамінність елементів виробничого потенціалу можлива лише за умов збалансованості цих елементів.

Побудова ефективної системи управління виробничим потенціалом підприємства є основою для якісного його нарощування. В таку систему слід включати наступні етапи: планування, організація, моніторинг, за необхідності, подальше корегування принципів, методів, цілей та завдань, щодо управління виробничим потенціалом з урахуванням динаміки змін внутрішнього та зовнішнього середовищ. До основних завдань управління виробничим потенціалом підприємства слід віднести зростання потенціалу та підвищення ефективності використання вже існуючого потенціалу.

Для забезпечення ефективності процесів формування та нарощування виробничого потенціалу підприємства постає необхідність у виділенні складових, визначення основних засобів діагностики кожної з них і встановлення взаємозв'язків між ними. У зв'язку з цим слід виділити основні складові виробничого потенціалу: техніко-технологічна та інжинірингові складові, менеджмент підприємства, як складова виробничого потенціалу та ресурсна складова [26] (Таблиця 1.11).

Таблиця 1.11
Складові виробничого потенціалу підприємства

Складові потенціалу	Складові оцінки
Техніко-технологічна	1. Ступінь технічної оснащеності праці (фондоозброєність, енергоозброєність праці). 2. Рівень прогресивності технології (структура технологічних процесів за трудомісткістю; частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції; середній вік застосовуваних технологічних процесів; коефіцієнт використання сировини і матеріалів; енергомісткість продукції). 3. Технічний рівень устаткування (продуктивність за одиницю часу; надійність і довговічність; питома металомісткість; середній строк експлуатації; частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості; частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному парку). 4. Рівень механізації та автоматизації виробництва (ступінь охоплення робіт механізованою працею; частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці).
Інжинірингова	Методи маркетингових досліджень та стратегічного планування.
Менеджмент	Моделі оцінки на основі п'яти функцій менеджменту.
Ресурсна складова (капітальні, трудові, матеріально-сировинні та інтелектуальні ресурси)	Показники використання та руху основних фондів, трудових, матеріальних та кадрових ресурсів.

Джерело: складено автором на основі [26, с. 44–45, 47], [4]

Техніко-технологічна складова виробничого потенціалу забезпечує використання існуючої техніко-технологічної бази виробництва для виготовлення товарів/послуг та можливість впровадження новацій для підвищення ефективності діяльності підприємства. Технічна частина виробничого потенціалу відображає можливості використання наявних основних засобів, зокрема обладнання, будівель, споруд, устаткування, для здійснення фізичних операцій з виготовлення продукції. Технологічна частина виробничого потенціалу по своїй суті регламентує послідовність і порядок здійснення конкретних операцій з виготовлення продукції (надання послуг) у вигляді технологічного регламенту, а також обґрунтовує нормативно-правовий бік виробничих процесів, узгоджуючи його з чинними в галузі (регіоні, країні) стандартами виробництва.

Нині в епоху випереджаючого розвитку науково-технічного прогресу технологічна складова стає чи не найвпливовою складовою виробничого потенціалу. Вона багато в чому пов'язана із інжиніринговою складовою [26]. Інжинірингова складова забезпечує провадження інноваційної діяльності підприємства та ґрунтується на дослідженні платоспроможного попиту ринку.

Менеджмент підприємства є основою ефективності підприємницької діяльності. Своєчасні та правильні управлінські рішення забезпечують повноту досягнення поставлених стратегічних цілей та подальший розвиток підприємства.

Ресурсна складова поєднує капітальні, трудові, матеріально-технічні та інтелектуальні ресурси. Всі компоненти ресурсної складової виробничого потенціалу тісно взаємопов'язані, однак особливу увагу слід приділити трудовим ресурсам, що залучують у виробничу діяльність всі складові ресурсного потенціалу. Рівень трудового потенціалу в значній мірі визначає ефективність використання ресурсної складової виробничого потенціалу підприємства.

Дослідження чинників впливу на формування та розвиток виробничого потенціалу промислового підприємства має важливе значення при побудові системи управління розвитком потенціалу. Чинники впливу слід розділити на зовнішні чинники макро- та мікросередовища та чинники внутрішнього середовища, що відображають сфери діяльності підприємства (Рис. 1.23).



Джерело: складено автором на основі [26, 4, 24–21]

Рис. 1.23. Чинники впливу на формування та розвиток виробничого потенціалу

При цьому зовнішні чинники в найбільшій мірі відображаються на складових виробничого потенціалу, що опосередковано впливають на виробничі можливості (технологічна та інжинірингова складові), а внутрішні – на складові, від яких

виробничі можливості залежать безпосередньо (технічна та ресурсна складові, менеджмент підприємства).

Для ефективної організації процесу управління виробничим потенціалом промислового підприємства необхідна своєчасна та достовірна оцінка показників його діагностики та динаміки змін. Основними завданнями оцінки потенціалу підприємства є: розгляд особливостей виробничої діяльності підприємств; узагальнення та систематизація знань для забезпечення ефективного управління підприємством; підготовка і обґрунтування конкретних практичних заходів для підвищення ефективності використання техніко-технологічного потенціалу підприємства в конкретних умовах господарювання [14, с. 206].

При дослідженні виробничого потенціалу слід розглянути: ефективність використання ресурсів виробництва (матеріальних, фінансових, трудових, енергетичних та інших); аналіз та оцінка можливостей підприємства (можливість більш глобалізованого співробітництва з партнерами та споживачами, вихід на нові ринки збуту продукції, ступінь використання потенційних можливостей галузі та інше); аналіз та оцінка альтернатив (перепрофілювання виробництва відповідно до потреб споживачі, нарощення більш рентабельного виробництва порівняно з менш рентабельним та інше) [18, с. 62].

На ряду із необхідністю забезпечення підтримки виробничого потенціалу на необхідному рівні важливе значення має процес його розвитку. Цей процес може бути реалізований шляхом інноваційного оновлення техніко-технологічної бази виробничого потенціалу підприємства.

Вітчизняними та іноземними науковцями запропоновано наступні підходи до діагностики техніко-технологічного потенціалу, який є основою виробничого потенціалу підприємства:

- оцінка потенціалу за допомогою індикаторів техніко-технологічної складової економічної безпеки (індикаторний метод оцінки потенціалу);
- оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства (комплексний метод оцінки потенціалу);

- оцінка техніко-технологічного потенціалу через оцінку механізмів і обладнання як основи техніко-технологічного потенціалу (критеріальний метод);
- моніторинг системи кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства (комплексний метод оцінки);
- оцінка техніко-технологічного потенціалу через вартість технології і технологічну функцію (комплексний метод оцінки).

Ці методики дозволяють проаналізувати виробничі, фінансові та технологічні групи показників [24, с. 267–268].

У таблиці 1.12 систематизовано показники техніко-технологічного потенціалу підприємства за методом оцінки та діагностування (Таблиця 1.12).

Таблиця 1.12

Показники діагностики техніко-технологічного потенціалу

Метод оцінки і діагностування	Показники
Оцінювання потенціалу за допомогою індикаторів техніко-технологічної складової економічної безпеки	1) темп відновлення ОВФ; реальний рівень завантаження виробничих потужностей; 2) ступінь зношування ОВФ; 3) фондвіддача; 4) фондоозброєність; 5) частка НДДКР у загальному обсязі робіт; 6) продуктивність праці; 7) коефіцієнт еластичності
Оцінка ТТП високотехнологічного підприємства	1) вартісна оцінка ТТП високотехнологічного підприємства; 2) віддача активів ТТП підприємства; 3) вартість активів, що формують техніко-технологічний потенціал підприємства; 4) коефіцієнт стану активів техніко-технологічного потенціалу; 5) показник відносного приросту (зниження) ТТП підприємства
Оцінка механізмів та обладнання як основи ТТП	1) повна собівартість об'єкта; 2) відновлювальна вартість об'єкта оцінки; 3) базова вартість об'єкта
Моніторинг системи кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства	1) індикатори економічної безпеки; 2) показники фактичного стану виробництва
Оцінювання ТТП через вартість технології та рівень технології	1) вартість технології виробництва; 2) рівень технології звітного року в грошовому еквіваленті

Джерело: складено автором

Слід зазначити, що управління розвитком і використання виробничого потенціалу підприємства задля досягнення певних стратегічних цілей є серією систематичних взаємопов'язаних дій, а не одноразовим процесом. Разом з тим організаційно-економічний механізм управління виробничим потенціалом повинен

діяти як в короткостроковій перспективі, так і в довгостроковій. Різноманіття факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ та методів впливу на них зумовлюють необхідність дотримання принципів системності та комплексності при виборі механізму управління, що дозволить отримати оптимальний результат від впливу на об'єкт управління.

В перспективі сталого економічного розвитку важливе значення має орієнтація підприємств на ресурсозберігаючий тип розвитку. Ефективності такої економіки залежить від рівня техніко-технологічної бази підприємства.

Промислові підприємства, що не впроваджують результати науково-технічного прогресу, втрачають існуючі конкурентні позиції, унеможливають свій розвиток та ризикують збанкрутіти.

Можна виділити деякі з підходів до вирішення даної проблеми. По-перше, це своєчасний ремонт та модернізація основних фондів. По-друге, процес технічного переозброєння на підприємстві. Оновлення основних фондів може проводитися шляхом технічного переозброєння – це процес переоснащення матеріально-технічної бази підприємства, що передбачає підвищення техніко- економічного рівня без залучення додаткової робочої сили, або, іншими словами, – це впровадження інтенсивної технології на основі заміни (повністю або частково) активної частини фондів внаслідок їх морального зносу [30, с. 25].

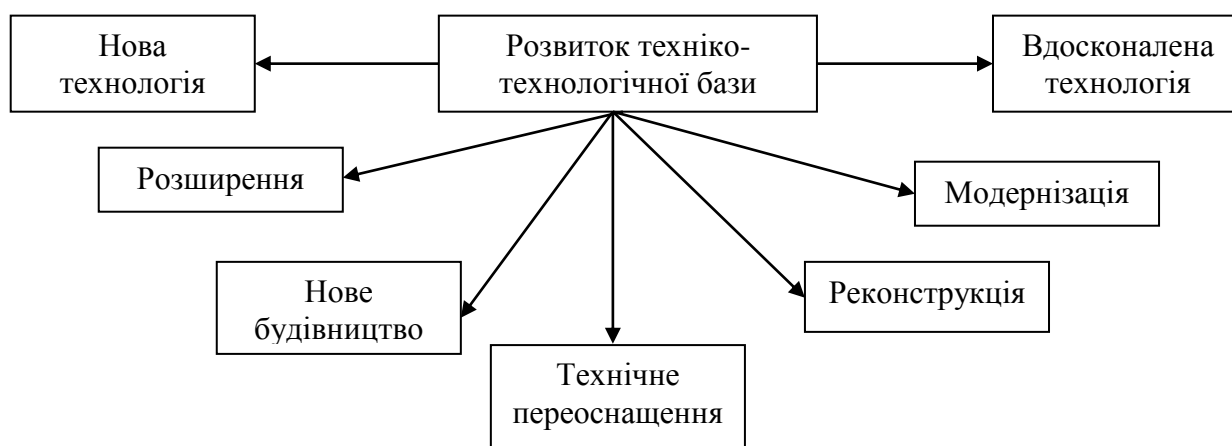
Реалізація стратегії інноваційного оновлення матеріально-технічної бази виробництва вимагає кваліфікованого вибору стратегічних пріоритетів і вироблення ефективного механізму їх здійснення. Основними напрямками стратегії можуть бути оцінка техніко-технологічних потреб виробництва, визначення ефективних ринкових ніш, технологічного рівня, перспективної конкурентоспроможності інноваційних продуктів і засобів виробництва; наявність вітчизняних наукових розробок, винаходів; рівень соціально- економічної ефективності інноваційних продуктів і технологій [9, с. 99].

До підтримки техніко-технологічної бази відносяться: капітальний ремонт устаткування; заміна спрацьованого устаткування новим такого самого технічного рівня; технічне доозброєння підприємства; заміна окремих вузлів та деталей

обладнання. До розвитку техніко-технологічної бази, відносяться: модернізація; технічне переозброєння; реконструкція; розширення; нове будівництво [33, с.30].

Підприємство може обирати різні форми розвитку/підтримки сталого функціонування техніко-технологічної бази в залежності від визначених цілей та фінансового стану Система менеджменту підприємства, що орієнтована на розвиток техніко-технологічної бази, вирішує такі важливі завдання, як: постійне оновлення асортименту продукції; оновлення і створення нових виробничих систем; нарощування ефективності виробничо-збутової діяльності [13].

Техніко-технологічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні напрямки, що мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати оновлення виробничих фондів підприємства. Із сукупності напрямків варто виокремити такі, які характеризують його значний безпосередній розвиток шляхом удосконалення і нарощування (рис.1.24) [22].



Джерело: розроблено автором

Рис. 1.24. Напрями розвитку техніко-технологічної бази

З погляду глибокого розуміння сутності сучасних перетворень суспільного виробництва технологічне оновлення виробництва на основі широкого підходу постає не лише технічним оновленням, але й охоплює зміни в організації праці та виробництва, управлінні, взаємозв'язках між функціональними підрозділами підприємства [34, с.56]. Серед основних елементів оновлення технології

виробництва найважливіше значення має впровадження у виробництво нових засобів праці, нової техніки. Наступним важливим напрямом розвитку є впровадження нових технологічних процесів. Впровадження нової техніки та технологій тягне за собою необхідність розвитку персоналу, а також форм організації та управління підприємством, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та рентабельності виробництва, а також зниженню собівартості продукції [28].

В свою чергу, залежно від масштабів оновлення активної частини основних виробничих фондів можуть бути виділені три види технічного переоснащення виробництва [11]:

1. Мале технічне переоснащення – модернізація діючої техніки, заміна невеликої частини застарілого обладнання, у виробництво впроваджується невелика кількість нового обладнання.

2. Середнє технічне переоснащення – механізація й автоматизація процесу виробництва, впроваджується прогресивне обладнання, замінюються групи фізично і морально застарілого обладнання.

3. Повне технічне переоснащення – комплексне оновлення переважної частини парку обладнання, що, як правило, зумовлюється високою фізичною і моральною зношеністю обладнання або переходом на принципово нову технологію виготовлення продукції.

Конкретні стратегічні напрямки техніко-технологічного розвитку підприємства можуть бути пов'язані з вирішенням проблем кардинального підвищення якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому та вітчизняному ринках, розробки і широкого впровадження ресурсозберігаючих технологій, скорочення витрат ручної праці, поліпшення загальних умов праці, здійснення всебічної екологізації виробництва у межах сучасних вимог щодо охорони навколишнього середовища тощо [22].

Перехід на новітні технології значно підвищує продуктивність праці та якість продукції, ніж удосконалення техніки при існуючій технології, знижує відходи виробництва та дозволяє більш функціонально використовувати сировину,

економити на масштабах і ефективно використовувати капітальні вкладення. Існує чіткий взаємозв'язок між розвитком техніки і технологій. Завдяки технології визначається в якому напрямку буде розвиватися техніка. У свою чергу, саме за допомогою відповідної техніки можна впровадити нові технологічні процеси. Тому, розвиток технології та розвиток техніки повинні взаємообумовлюватися [6, с. 40].

Процес управління розвитком техніко-технологічною базою підприємства повинен гармонізувати з реалізацією основних етапів стратегічного управління підприємством. Під час проведення стратегічного аналізу і формування цілей організації особливу увагу слід звернути на стан техніко-технологічної бази, який може не відповідати сформованим цілям. Розроблення і реалізація заходів щодо впливу на техніко-технологічну базу підприємства призведе до його розвитку і спрямує на виконання намічених цілей [13].

Процес технологічного розвитку підприємства може бути структурований наступним чином:

1. Підготовча фаза, яка передбачає створення інтелектуального підґрунтя (інтелектуальну підтримку) технологічного розвитку за рахунок таких заходів як: навчання персоналу в царині технологічних знань та розвитку ринку технологій, проведення технологічної підготовки/перепідготовки наявного та /або залучення нового дослідницького та управлінського персоналу, який буде розробляти нові технології та/або здійснювати їх пошук та залучення ззовні; фінансування науково-дослідних та проектноконструкторських робіт, які пов'язані як з технологічною діагностикою, моніторингом, технологічним прогнозуванням, так і з безпосередньо розробкою та впровадженням нових технологій.

2. Основна фаза, в перебігу якої безпосередньо виникають технології та створюються передумови для їх впровадження. Можна виділити три стадії цієї фази:

– ініціалізація нових технологій, що передбачає проведення робіт, спрямованих на удосконалення діючих та/або розробку нових технологій безпосередньо на підприємстві (власні технології) та/або трансфер зовнішніх технологій та технологічних знань – в разі участі в трансфері як покупець (реципієнт технологій);

– матеріалізація технологій – створення матеріальних передумов для впровадження нової чи удосконаленої технології: розвиток матеріально-технічної бази підприємства шляхом модернізації, реконструкції, нового будівництва чи придбання (купівля чи лізинг) основних засобів, технічне переоснащення і модернізація устаткування; які необхідні для впровадження технологічних знань чи розробок;

– персоналізація технології – створення кадрових передумов для впровадження нової чи удосконаленої технології за рахунок підготовки/перепідготовки наявного чи залучення нового виробничого, допоміжного чи управлінського персоналу, який буде володіти компетенціями, достатніми для ефективного використання (комерціалізації) нових технологій.

3. Заключна фаза, в перебігу якої має відбуватися комерціалізація розроблених чи залучених нових технологій в практичну діяльність, а також захист розроблених власних технологій, результатів продуктових та процесних інновацій, тобто набуття права власності на створені об'єкти інтелектуальної власності [17, стр. 66].

В процесі техніко-технологічного розвитку реалізується та нарощується наявний виробничий потенціал. Це, в свою чергу, відображається на результатах діяльності промислового підприємства. Своєчасно проведене техніко-технологічне удосконалення дозволяє промислому підприємству в повному обсязі задіяти виробничий потенціал та підняти його на вищий якісний рівень. Результати процесу розвитку проявляються у підвищенні рівня якості основних засобів, кваліфікації трудових ресурсів, інтелектуальної власності промислового підприємства. Що, в свою чергу, забезпечує зниження собівартості виробництва, зростання доданої вартості продукції, підвищення якості та розширення асортименту продукції, зростання енергоефективності виробництва.

Технологічний розвиток має бути визнаний одним з пріоритетних об'єктів економічного управління, оскільки в умовах переходу до економіки знань та нової технологічної революції, саме він є передумовою досягнення його цілей – забезпечення стійкого життєздатного стану та систематичне зростання ринкової цінності підприємства [16].

Підсумовуючи дослідження, доходимо висновку, що рушійною силою необхідної перебудови економіки з метою виходу із кризи та ефективного функціонування є розвиток промислового комплексу. Важливою умовою є орієнтація на інновації, що забезпечить збільшення доданої вартості. Серед головних перешкод можна виділити інноваційну інфраструктуру низького рівня. Відсутня кооперація між учасниками ринку науково-технічної продукції, брак інформації про нові технології, також існує нестача інформації про ринки збуту. Для підвищення інноваційної активності необхідно вдосконалити законодавчу базу в напрямі сприяння інноваційній діяльності та забезпечити покращення інвестиційного клімату шляхом формування та розвитку інноваційної інфраструктури необхідного рівня [19, с.262].

Інноваційна активність промислового підприємства прямо залежить від виробничого потенціалу останнього. Виробничий потенціал слід розглядати як систему, що сприяє зростанню здатності підприємства провадити продукцію високого технологічного та якісного рівня. Певний рівень виробничого потенціалу формується зі створенням підприємства. Це впливає на динаміку зміни нарощування потенціалу на інноваційній основі. Між рівнем початкового виробничого потенціалу та прогнозованим рівнем існує пряма залежність: високий рівень техніко-технологічної бази при створенні підприємства дає можливість впровадження радикальних технологічних інновацій.

Якісне нарощування виробничого потенціалу неможливе без впровадження ефективності системи управління. У зв'язку з цим постає необхідність оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства, який є основою виробничого. Така оцінка проводиться з метою виявлення можливих перспектив розвитку та вдосконалення підприємства. Необхідно звернути увагу на важливість та необхідність моніторингу змін техніко-технологічної складової потенціалу для забезпечення вчасного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ [20]. Варто враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017–2021 роки : Проект розпорядження Кабінету Міністрів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:INjd_VENjV8J:cg.gov.ua/web_docs/1/2015/10/docs/.
3. Андриюшко А. К. Інноваційно-активні підприємства: сутність та фактори впливу на їх розвиток. / А. К. Андриюшко. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – №24. – С. 201–205.
4. Артёмова А.В., Артёмов І.В. Процедура оцінювання ресурсного потенціалу підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?21DBNLINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1oi_2016_7_36.
5. Артеменко Л. П. Формування конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств. / Л. П. Артеменко. // Економіка і організація управління. – 2014. – №1. – С. 19–26.
6. Біла Г. І. Технологічне оновлення машинобудування на інноваційній основі / Г. І. Біла, І. Б. Хома // Тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – С. 39–41.
7. Гончар М.Ф., Холявка Л.Ю. Особливості управління виробничим потенціалом промислового підприємства / М.Ф. Гончар, Л.Ю. Холявка. – Науковий вісник НЛТУ України: Зб. Наук.-техн. Праць. – 2012. – Вип. 22.9. – С.179–184.
8. Гринько Т. В. Сутність, складові та особливості категорії «інноваційна активність підприємства». / Т. В. Гринько. // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №8. – С. 30–32.
9. Дмитрук, О. Я. Технічне оновлення як складова розширеного відтворення підприємств машинобудівного комплексу в умовах інтеграції / О. Я. Дмитрук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 2, т. 1. – С. 97 – 100.

10. Дубик В. Я. Осідач О.Б. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості. Інноваційна економіка. 2014. №2. С. 31–39.
11. Єлець О. П. Роль технічного переоснащення в діяльності підприємства / О. П. Єлець, С. Л. Рибченко. // Запорізька державна інженерна академія. – 2014. – С. 140–145.
12. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання.. 2-ге вид. перероб. та доп.: підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.
13. Кисловська Є. Л. Управління техніко-технологічною базою підприємства [Електронний ресурс] / Є. Л. Кисловська // КНЕУ – Режим доступу до ресурсу: https://kneu.edu.ua/userfiles/conf_26290314/6/Kislovska.doc.
14. Коверга С. В. Ефективність діагностики техніко-технологічного потенціалу машинобудівного підприємства / С. В. Коверга, О. С. Передерєєва, С. П. Кузьменко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(2). – С. 205 – 209;
15. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид.: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 456 с.
16. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. –2013. – № 3. – С. 5 – 17.
17. Лігоненко Л. О. Технологічний розвиток підприємства як об'єкт управління / Л. О. Лігоненко. // Вісник приазовського державного технічного університету. Серія: економічні науки. – 2016. – №31. – С. 63–69.
18. Маслак О. О. Чинники впливу на інноваційну активність підприємств / О. О. Маслак, В. Й. Жежуха. // Національний лісотехнічний університет України. Збірник науково-технічних праць. – 2008. – №19. – С. 203–207.
19. Мацко Н. Г. Особливості функціонування інноваційно-активних промислових підприємств / Н. Г. Мацко. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – №6 (17). – С. 259–263.

20. Мацко Н. Г. Управління розвитком виробничого потенціалу промислового підприємства / Н. Г. Мацко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2017. – 23(2). – С. 69–72. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_23%282%29__17

21. Метеленко Н. Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств / Н. Г. Метеленко. // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_7_16.

22. Оновлення техніко-технологічної бази [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/pesp /2012/12 40/page15.html>;

23. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. – 3rd Edition : OECD. – 2006. – 112 p.

24. Передереева О. С. Методичні підходи до оцінки економічної складової техніко-технологічного потенціалу промислового підприємства / О. С. Передереева // Економіка промисловості. – 2012. – № 1–2. – С. 267–269.

25. Петрович Й. М. Основні чинники підвищення конкурентоспроможності виробничого потенціалу промислових підприємств / Й. М. Петрович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць. – 2015. – № 835. – С. 193–197

26. Пріб К.А. Діагностика в системі управління: навч. посіб. / К.А. Пріб, Н.І. Патика. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 430 с.

27. Сабадирьова А. Л. Потенціал промислового підприємства: організація оцінки / А. Л. Сабадирьова // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 115 – 121;

28. Струніна Л.В. Технологічне оновлення виробництва як засіб інноваційного розвитку вітчизняних підприємств / Л.В. Струніна // Національний університет харчових технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/1234567_89/3222/3/Strunina_Technological_renewal.pdf

29. Тарасюк Г. М. Деякі напрями удосконалення управління формуванням та використанням виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Г. М. Тарасюк, М. Ю. Ярмолюк // ЖДТУ. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/266/109.pdf>.

30. Технічна політика – основа розвитку потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Є.А. Бельтюков, Є.О. Кобальчинська, О.П. Кац // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (8). – С. 22–28. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>

31. Толпежніков Р. Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму / Р. Толпежніков // Схід: аналітично-інформаційний журнал. – 2012. – листопад – грудень. – №6 (120). – С. 81 – 84;

32. Швець В. Я. Виробничий потенціал як економічна категорія діяльності промислових підприємств / В. Я. Швець, К. С. Жаран. // Економічний вісник НГУ. – 2012. – №2. – С. 59–65.

33. Шевлюга О. Г. Організаційно-економічні засади управління техніко-технологічним розвитком машинобудівного підприємства : дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / Шевлюга О. Г. – Суми, 2015. – 212 с.

34. Шляга О. В. Управління оновленням техніко-технологічної бази промислового підприємства / О. В. Шляга, Б. В. Масилюк. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2014. – №8. – С. 55–60.

1.9. Ефективність використання основного капіталу виробничих підприємств України

Сучасна ситуація на ринку по-новому становить питання щодо здійснення фінансово-економічної діяльності підприємства, що має на увазі постійне пристосування до зовнішніх умов господарювання, участь у жорсткій конкурентній боротьбі та раціональне використання наявних, завжди обмежених ресурсів. Успішна реалізація заданих дій, а також досягнення намічених підприємством цілей у значній мірі залежить від забезпеченості та систематизованого управління основним капіталом. Основою виробничої діяльності є наявність основних засобів, у процесі діяльності яких формується амортизаційний фонд і на перший план виходить цільове використання зазначеного фонду. Все це підкреслює актуальність даної теми. Окрім того, значущість цього питання підвищується у зв'язку з необхідністю виходу на ринки з конкурентоспроможною продукцією, що можливо при інноваційному спрямуванні діяльності, яке потребує значних капіталовкладень у основний капітал.

Основний капітал містить в собі вартість матеріальних активів (основних засобів), нематеріальних активів (об'єктів права), незавершених капітальних вкладень та довгострокових фінансових інвестицій. Належну увагу в механізмі управління основним капіталом на підприємстві варто виділити основним засобам, оскільки вони складають основу діяльності промислових підприємств. Це не зменшує значущості нематеріальних активів, які, на жаль, мають незначну питому вагу у загальній вартості основного капіталу.

Управління основним капіталом являє собою низку дій та принципів щодо раціонального формування та ефективного використання основного капіталу в процесі господарської діяльності підприємства. У загальному вигляді мета управління основним капіталом передбачає забезпечення найефективнішого його використання, що має на увазі гарантування максимальної доходності.

Механізм управління основним капіталом можна представити у вигляді системи, що складається з елементів, взаємопов'язаних один з одним. Напрями

формування системи управління основним капіталом підприємства представлено на рис. 1.25.

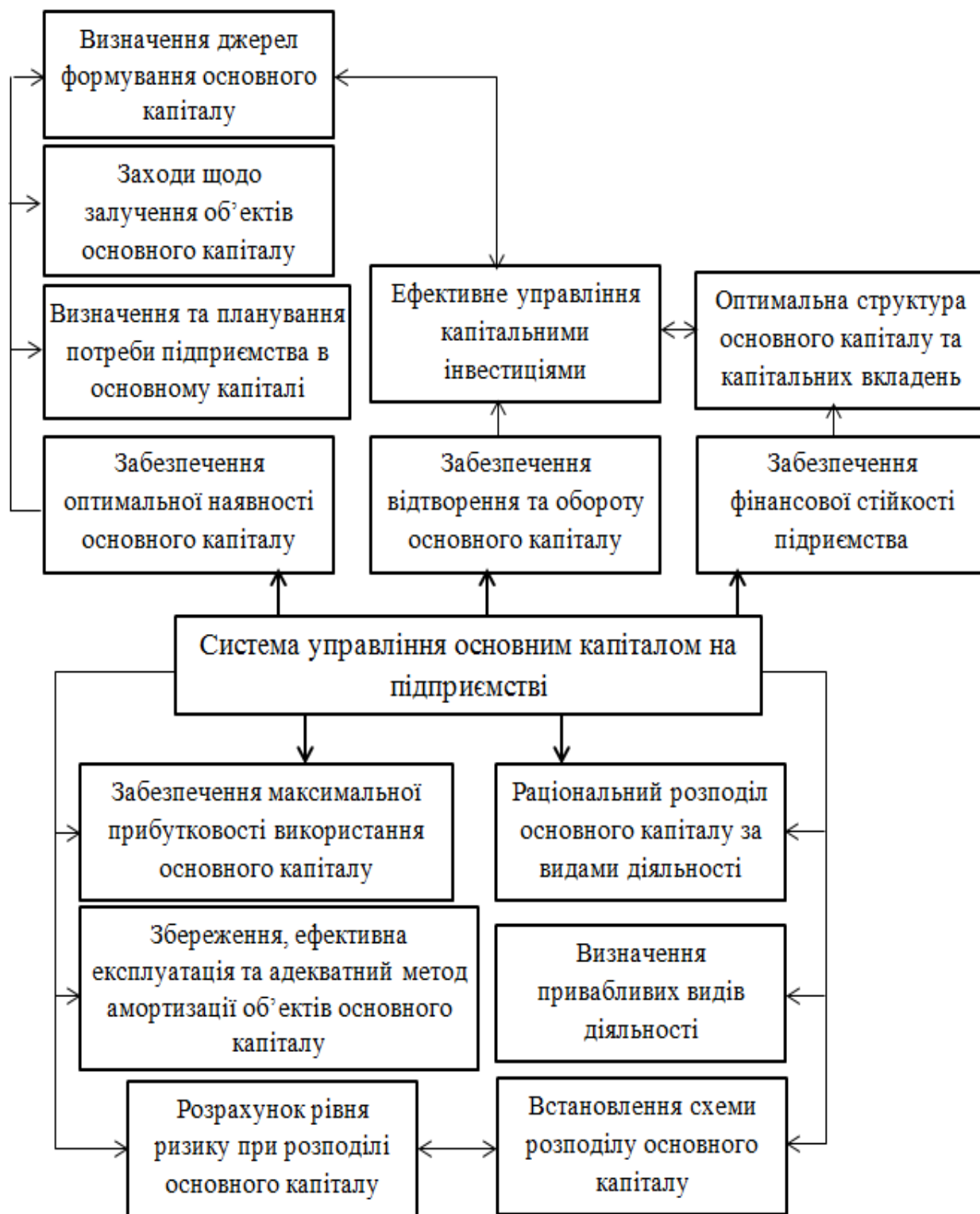


Рис. 1.25. Напрями формування системи управління основним капіталом підприємства

Конкретизуючи загальну мету, здійснення управління основним капіталом містить низку приватних цілей [1]: оцінка стану основного капіталу у кількісному та якісному аспектах; оцінка ефективності варіантів заміни, розвитку і удосконалення об'єктів основного капіталу; визначення вузьких місць; визначення відхилень, причин, а також шляхів подолання проблем; виявлення резервів більш ефективного використання основного капіталу.

На більшості вітчизняних підприємств наявні лише окремі елементи системи управління основним капіталом у вигляді аналізу використання основних засобів та складання загальних планів технічного розвитку. Найважливіші у теперішньому економічному становищі України практичні аспекти, а саме реальні економічно обгрунтовані плани відновлення основних засобів, графіки заміни морально і фізично зношених об'єктів та впровадження передових технологій, відсутні. Це є однією із причин неспроможності підприємств виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Одним з першочергових завдань управління основним капіталом підприємства є забезпечення відтворення основних засобів, що можливо лише при наявності відповідного фінансування. Для більшості українських підприємств основним джерелом фінансових ресурсів для інвестицій у основний капітал є амортизаційні відрахування. Але амортизаційна політика України залишається найслабшою ланкою економічної політики, оскільки не виконує своєї головної функції – не створює зацікавленості підприємців до оновлення елементів основного капіталу, впровадження інновацій у виробництво.

До введення в дію Податкового кодексу України в економічній практиці паралельно існували дві системи нарахування амортизації: бухгалтерська і податкова. Вони законодавчо регулювались Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, яке визначало методи нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку, а також Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994р. № 334/94-ВР, що не

був узгоджений з даним стандартом, який визначав методи нарахування амортизації у фінансовому обліку.

Згідно [2] передбачено відмову від колишнього підходу до нарахування амортизації та максимальне зближення податкового та бухгалтерського обліку. Але це була лише формальна спроба усунення розбіжностей.

З точки зору правового регулювання амортизаційної політики підприємств з прийняттям Податкового Кодексу України удосконалено низку аспектів [3]: більш повне врахування тенденцій розвитку економічних процесів; узгодження у певній мірі податкового законодавства з П(С)БО; структуровано об'єкти амортизації відповідно до економічного змісту; визначено мінімальні терміни корисного використання об'єктів основних засобів; спрощено податковий облік.

До недоліків Податковому Кодексу України щодо питань амортизації варто віднести:

- вузькість трактування категорії «амортизація»;
- неточності та суперечності трактуванні певних категорій та положень;
- жорстка регламентація використання певних методів амортизації для різних груп основних засобів, що не збігається з бухгалтерським обліком;
- відсутність чіткого визначення процедури акумулювання амортизаційних нарахувань для створення амортизаційного фонду, що є чи не найважливішим для успішного відтворення основного капіталу;
- на земельні ділянки та природні ресурси амортизація не нараховується. Таким чином не формується амортизаційний фонд для земельних ділянок, які потребують відновлення родючості, та для природних ресурсів, що також повинні покращуватись;
- пооб'єктне ведення обліку вартості, що амортизується, істотно ускладнює ведення обліку основних засобів.

Деякі з них висвітливо більш конкретно.

Доречно позначити дискусії щодо доцільності використання прискореного методу амортизації. Узагальнюючи точки зору науковців, даний метод може мати місце лише на рентабельних підприємствах. На даному етапі розвитку економіки

України вибір адекватного методу нарахування амортизації має здійснити кожне підприємство самостійно, об'єктивно врахувавши стан та ступінь використання основних засобів та тенденції розвитку економічних процесів. У протизагуг цьому, жорстка регламентація застосування того чи іншого методу нарахування амортизації для певних груп основних засобів може призвести до зниження ефективного відновлення основних засобів і, як наслідок, спаду виробництва. Недоліком Податкового кодексу у даному аспекті є те, що підприємства обмежуються у використанні прискореного методу амортизації лише до 4-ї та 5-ї груп основних засобів [4].

Незначною розбіжністю є те, що нарахування амортизації у податковому обліку повинно проводитись принаймні протягом мінімальних термінів корисного використання об'єктів основних засобів, а в бухгалтерському обліку застосування цих термінів не є зобов'язаністю підприємства.

Відповідно до ПКУ станом на 01.04.2011р. необхідно було провести порівняння загальної вартості всіх груп основних засобів за даними бухгалтерського обліку з вартістю всіх груп основних фондів за даними податкового обліку. Якщо перша величина менше, то в результаті такого порівняння виникає тимчасова податкова різниця. Така різниця амортизується як окремий об'єкт із застосуванням прямолінійного методу протягом 3 років. У бухгалтерському обліку нічого подібного не відбувається [5].

Продумане та своєчасне управління основним капіталом на підприємстві забезпечує ефективність його діяльності та перспективи розвитку, тому необхідно проводити постійні удосконалення ефективності функціонування даного механізму як у теоретико-методологічному плані, так і у практичній діяльності підприємств.

Можна констатувати, що на більшості вітчизняних підприємств відсутня ефективно функціонуюча система управління основним капіталом, більш того, немає також чіткої та однозначної нормативної бази, закріпленої законодавчо. Можливо лише виділення окремих елементів цієї системи. Все наведене вище стає на заваді виробництва конкурентоспроможної продукції.

Основним джерелом для відтворення основних засобів на підприємстві залишаються амортизаційні відрахування. Амортизаційна політика має свої переваги, але її численні недоліки не можуть забезпечити її головної функції – зацікавити підприємства до оновлення основного капіталу.

При умові усунення суперечностей та недоліків амортизаційної політики України, що неодмінно призведе до зацікавленості менеджменту підприємств у своєчасному відтворенні основного капіталу, можна домогтися значних позитивних результатів, яких потребує значна кількість виробничих підприємств країни.

В цілому вартість основних засобів секторів економіки демонструє суттєве зменшення (табл. 1.13), темпи росту 2017р. до 2013р. складають – 74,36%. Найбільший спад демонструє сектор транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 19,99%. Найбільший ріст демонструють наступні сектори: діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 361,39%; сільське господарство, лісове та рибне господарство – 218,98%; переробна промисловість –197,71% ; інформація та телекомунікації – 159,15% [6].

Таблиця 1.13
Вартість основних засобів України за видами економічної діяльності у 2013–2017р.р., млн грн та темпи росту 2017р. до 2013р., %

Види діяльності	Роки, млн.грн					Темп зростання 2017р. /2013р., %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Усього	10401324	13752117	7641357	8177408	7733905	74,36
Сільське господарство, лісове та рибне господарство	156013	171392	210169	270467	341622	218,97
Промисловість	1749110	1937821	3842517	3072954	2454483	140,33
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	309757	362722	379055	410018	422959	136,55
Переробна промисловість	599980	756277	1656971	1792101	1168230	197,71
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиц.повітря	773134	758886	1736058	796558	781271	101,05
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	66239	59936	70433	74277	82023	123,83
Будівництво	82646	64352	62090	72810	78704	95,23

Продовження таблиці 1.13

Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	123041	125507	135378	175422	195377	158,79
Транспорт, складське господ., поштова та кур'єрська діяльність	6403272	9752902	1418312	1562079	1280369	19,99
Тимчасове розміщування й організація харчування	32622	27276	27985	29772	28786	88,24
Інформація та телекомунікації	70222	69440	76546	94243	111757	159,15
Фінансова та страхова діяльність	57048	49718	51238	70977	66275	116,74
Операції з нерухомим майном	652366	533328	666855	804040	928615	142,23
Професійна, наук. та техніч. діяльн	35188	29626	31347	38671	35319	100,37
Діяльність у сфері адміністрат. та допоміжн. обслуг.	380938	333493	407506	1173933	1376683	361,39
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страх.	380	389	581	615	264	69,47
Освіта	3246	3117	3117	3596	3785	116,61
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	14001	11124	12912	21245	17359	123,98
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	24684	23038	23581	20901	22306	90,37
Надання інших видів послуг	2020	1822	2110	2775	2652	131,29

Дані за 2014-2017 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Темп росту (2017р. до 2012р.) капітальних інвестицій за видами активів в економіку країни (табл. 1.13): в цілому складав – 164,12%; інвестицій у матеріальні активи в цілому – 163,12%; інвестицій в машини, обладнання – 200,89%; інвестицій у нематеріальні активи – 195,44%, а саме: в права на об'єкти промислової власності і т.п. – 159,39%, в програмне забезпечення та бази даних – 240,44%.

Питома вага інвестицій у матеріальні активи підприємств у 2017р. склала 96,34%, з яких на машини, обладнання та інвентар припадає 35,81%. (табл. 1.14, табл. 1.15).

Питома вага інвестицій у нематеріальні активи склала 3,66 %. В порівнянні з 2012р. питома вага інвестицій у матеріальні активи збільшилася на 0,53%, а питома вага інвестицій у нематеріальні активи відповідно зменшилася на цю ж величину.

Темпи росту загальних капітальних інвестицій склав 198,9%, інвестицій у матеріальні активи – 186,7%, інвестицій в нематеріальні активи – 175,15%.

Таблиця 1.14
Капітальні інвестиції за видами активів за 2012–2017 роки
(млн грн) та темпи їхнього росту

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп росту 2017р./2012р, %.
Усього	273256	249874	219420	273116	359216	448462	164,12
Інвестиції у матеріальні активи	264854	239394	212035	254731	347391	432040	163,12
житлові будівлі	34256	36129	33177	45610	44865	53372	155,8
нежитлові будівлі	54773	45252	40860	43331	59398	65605	119,78
інженерні споруди	61380	51844	46599	50949	67517	78564	127,99
Машини, обладнання та інвентар	77015	79033	68949	84423	123133	154722	200,89
транспортні засоби	27016	16247	13830	19650	36686	60124	222,55
земля	1755	1019	999	1442	1916	1994	113,59
Довгострокові біологічні активи рослин. та тваринництво	1780	2358	2034	2763	3163	3728	209,42
інші матеріальні активи	6878	75112	5586	6564	10713	13932	202,55
Інвестиції у нематеріальні активи	8402	10480	7385	18386	11826	16422	195,44
з них:							
права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо	3656	5632	2974	12458	4181	5718	156,39
програмне забезпечення та бази даних	3409	3478	3207	4908	6316	8196	240,439

Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та за 2014-2017 роки без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській області

Таблиця 1.15

Обсяг (млн грн) та структура капітальних інвестицій (%) за видами активів у 2012–2017 роках

Капітальні інвестиції	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього,						
млн грн	273256	249873,4	219419,9	273116	359216	448461,5
%	100					
Інвестиції у матеріальні активи						
млн грн	264853,7	239393,6	212035,1	254730,9	347390,5	432039,5
у % до усього	96,92	95,81	96,63	93,27	96,71	96,34
у т.ч. «Машини, обладнання та інвентар»						
млн.грн	77015,4	79032,9	68948,8	84423,2	123133,3	154721,7
у % до «Інвестицій у матеріальні активи»	29,08	33,01	32,51	33,14	35,46	35,81
Інвестиції у нематеріальні активи						
млн грн	8402,3	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6	16422,0
у % до усього	3,08	4,19	3,37	6,73	3,29	3,66

Таблиця 1.16

Обсяги (млн грн), темпи росту капітальних інвестицій за видами активів до попереднього року та темпи росту 2017 р. до 2012р., %

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп росту 2017р. до 2012р., %
Усього, капітальних вкладень млн грн	241286	273256	249873	219420	273116	359216	198,9
темпи росту до попереднього року, %	113,25	91,44	87,81	124,47	131,53	124,84	
Інвестиції у матеріальні активи							
млн грн	264854	239394	212035	254731	347391	432040	186,3
темпи росту до попереднього року, %	114,21	90,39	88,57	120,14	136,38	124,37	
«Машини, обладнання та інвентар»							
млн.грн	77015	79033	68948,8	84423	123133	154722	215,6
темпи росту до попереднього року, %	107,31	102,62	87,24	122,44	145,85	125,65	
Інвестиції у нематеріальні активи							
млн грн	8402,3	10480	7384,8	18386	11826	16422	175,5
темпи росту до попереднього року, %	89,62	124,73	70,47	248,96	64,32	138,87	

Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та за 2014-2017 роки без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській області

Незважаючи на зростання загального обсягу капітальних інвестицій, неведену динаміку неможливо віднести до позитивної тенденції – їхня питома вага:

- 96,34% – матеріальні активи;
- 3,66% – нематеріальні активи [6].

Така ситуація ніяк ні відбиває світові тенденції розвитку економіки – орієнтація на інноваційних шлях розвитку.

Розвиток постіндустріальної економіки створює нові умови для формування основних активів підприємства. Вирішального значення набуває успішна участь у конкурентній боротьбі, що неможлива без розробки і впровадження нових видів продукції з метою її виходу як на внутрішній, так і зовнішній ринки. Посередником та каталізатором інноваційного розвитку підприємств у ринковій економіці виступають нематеріальні активи – важлива і необхідна складова основного капіталу. Але через комплекс існуючих проблем рівень їх впровадження і використання на українських підприємствах не відповідає умовам ринкової економіки.

Для здійснення виробничої діяльності економічні суб'єкти використовують певні ресурси, серед яких важливішу роль відіграє основний капітал. Формами основного капіталу на підприємстві є основні засоби, нематеріальні активи та фінансові інвестиції. Віддаючи належне значенню основних засобів та фінансових інвестицій, розглянемо детальніше вплив нематеріальних активів на ефективну діяльність підприємств.

Сутність нематеріальних активів виявляється у відсутності матеріальної основи, але при цьому вони можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством в цілях використання для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях, надання в оренду з метою отримання прибутку протягом довгострокового періоду (більше одного року або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік).

Згідно з П(С)БО 8 до нематеріальних активів належать [7]:

- Права користування природними ресурсами.
- Права користування майном.

- Права на знаки для товарів і послуг.
- Права на об'єкти промислової власності.
- Авторські та суміжні з ними права.
- Гудвіл (ділова репутація).
- Інші нематеріальні активи.

У сучасній економіці важко переоцінити роль нематеріальних активів. Це зумовлено розширенням господарського обороту підприємств, швидкістю і масштабами технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, ускладненням і інтеграцією ринків України. Кожен з елементів нематеріальних активів при вчасному впровадженні та раціональному управлінні може значно покращити показники ефективності діяльності окремого підприємства. Так, використання об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві підвищує конкурентоспроможність підприємства, збільшуються обсяги продажів і, як наслідок, прибуток; збільшення частки нематеріальних активів у загальній кількості активів призводить до зростання іміджу підприємства та його інвестиційної привабливості. За рахунок збільшення частки нематеріальних активів у вартості нової продукції і послуг збільшується їх наукоємність, що має велике значення для підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг.

Фокусування успішних зарубіжних компаній переважно на нематеріальних ресурсах доводить їх позитивну роль та значення для бізнесу.

Здійснений «НБК–груп» (консалтингова компанія, що входить до числа оціночних компаній і є одним з лідерів цього ринку в галузі оцінки об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів) вибіркового аналізу фінансової звітності провідних публічних зарубіжних компаній показує, що середнє значення співвідношення величини нематеріальних активів до сукупної величини необоротних активів становить близько 26%. Найбільшу питому вагу нематеріальних активів мають підприємства ІТ–сфери: 79%, за ними йдуть компанії, що працюють в галузі охорони здоров'я та зв'язку (65% і 43% відповідно) [8], на машинобудівну сферу та хімічні матеріали припадає 33% та 32% відповідно. Завершують вибірку, що аналізується, підприємства атомної галузі – близько 5,5%. На українських підприємствах такої

оцінки не проводилося, але зробити висновки про стан нематеріальні активи можна на підставі даних про їх фінансування, структуру, темп росту, які представлено у табл. 1.14 – табл. 1.16.

Незадовільний стан основних засобів змушує концентрувати увагу українських виробників саме на них та виділяти більшість коштів на фінансування матеріальних активів. Нехтуючи значенням нематеріальних активів, на їх інвестування виділяються незначні кошти, що призводить українські підприємства до циклічної пастки: основні засоби все більше зношуються, нові технології не впроваджуються, падає репутація та конкурентоспроможність. Окрім того, внесок НМА у ефективність діяльності фірми стане відчутним лише тоді, коли значно зросте частка нематеріальних активів у загальній кількості активів, а це довгий і витратний процес.

Серед інших проблем варто наголосити на те, що нематеріальні активи, залучені в розрізненому порядку слабо перетворюються на механізм оновлення та модернізації виробництва. Раціональна комбінація нематеріальних активів є прерогативою підприємства. Важливою особливістю є те, що вони в раціональним чином сформованій системі, трансформують нові знання та інформацію в інноваційні виробничі технології, які обумовлюють ефективність формування і розвитку інноваційного потенціалу підприємства [9].

Відсутність систематичного управління, обліку та контролю за НМА – ці аспекти гальмують процес впровадження нематеріальних активів на вітчизняних підприємствах. Недосконалість законодавчої бази стає на заваді постановці об'єктів інтелектуальної власності на облік як нематеріальних активів. Важливість даної операції підтверджується тим, що таким чином здійснюється внесок у статутний капітал, амортизація, зменшується база оподаткування. Але на практиці унікальні нематеріальні активи часто не враховують в балансі. Наприклад, гудвіл не враховується в балансі підприємства до тих пір, поки не відбудеться акт купівлі-продажу підприємства. Відсутність обліку НМА знижує реальну вартість акцій, завдає шкоди майновим інтересам власників тим, що негативно позначається при визначенні часток їх участі.

При кредитуванні бізнесу правильний та повний облік нематеріальних активів також необхідний. Для кредитора повна оцінка всіх активів фірми сприяє зменшенню кредитних ризиків, а для позичальника – створює нові можливості кредитування і збільшує вартість заставного майна. На ринку купівлі-продажу бізнесів, кожен учасник зацікавлений у необхідності правильного обліку вартості гудвілу та інших нематеріальних активів, а особливо, тих, які нерозривно зв'язані з попереднім власником. Причина цього криється у тому, що даний нематеріальний актив може становити значну частину вартості придбаного бізнесу і його втрата значно знизить прибутковість, а також може призвести до банкрутства.

Подолання названих вище проблем можливо при використанні сучасного методичного забезпечення та інформаційної бази, спираючись на основні положення при впровадженні та використанні НМА на підприємстві (рис. 1.26), що сприятимуть більш гармонійному його розвитку.

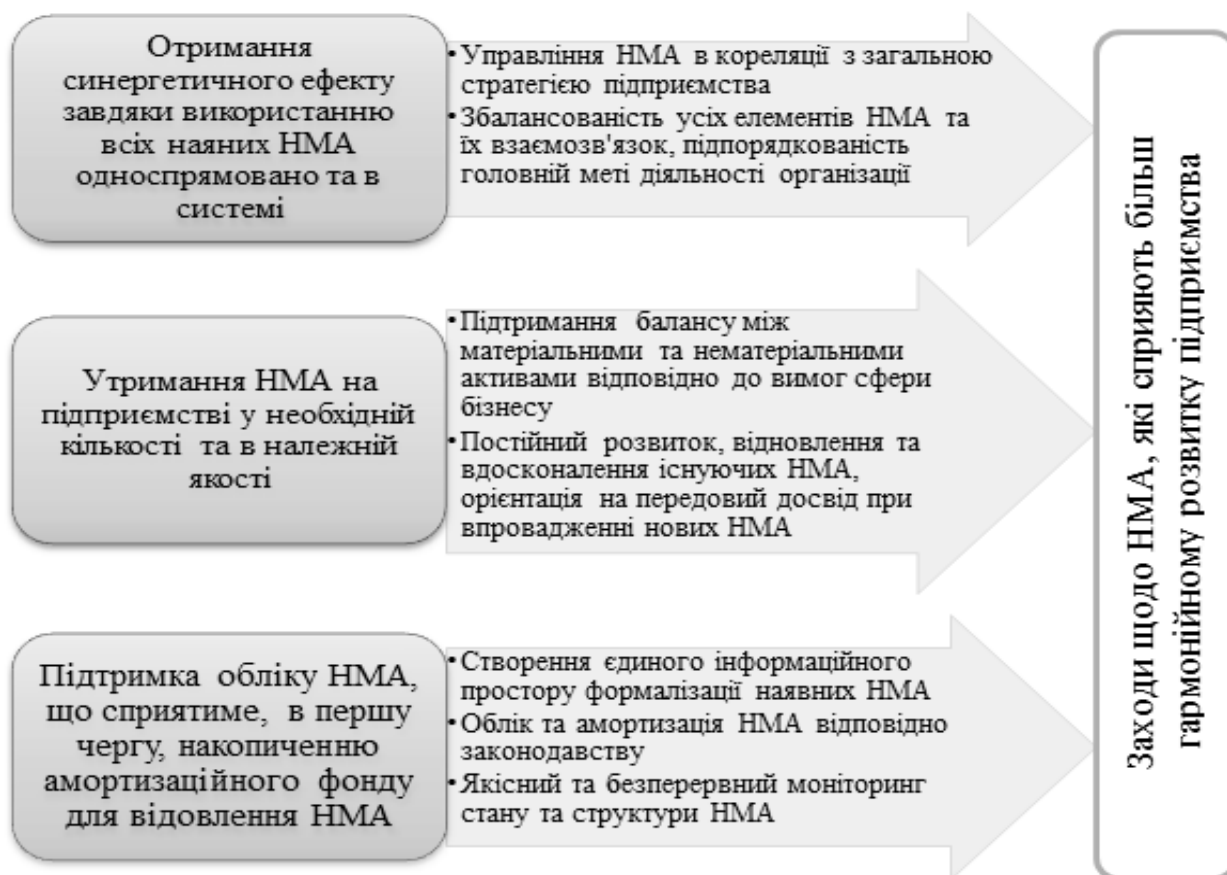


Рис. 1.26. Вихідні положення при впровадженні НМА на підприємство

В умовах інформаційної та інтелектуальної революції структура компаній поступово змінюється, перевагу отримують нематеріальні ресурси. Генерація додаткового прибутку, зниження витрат, підтримка доброї репутації – є одними з економічних вигід впровадження нематеріальних активів на сучасному підприємстві. На вітчизняних підприємствах існують певні проблеми, пов'язані з використанням нематеріальних активів: у першу чергу, недостатнє фінансування, як наслідок, розбалансованість структури матеріальних та нематеріальних активів; недостатнє розуміння ролі нематеріальних активів керівниками; недосконалість законодавчої бази та обліку нематеріальних активів.

Виходом з такої ситуації може бути кардинальна зміна застарілих методів функціонування підприємств, що ґрунтуються на індустріальних принципах, та поступовий перехід підприємств на інноваційний розвиток з відведенням превалюючої ролі нематеріальним активам.

Одним із важливих факторів розвитку машинобудівного підприємства є технічні засоби виробництва, накопичені на підприємстві у вигляді основних засобів. Вони є основним стимулятором технічного прогресу, і їх еволюція є показником розвитку виробництва. Поряд з розвитком машин і методів їх виробництва, також розвиваються середовище та принципи їх використання, тобто експлуатаційні системи. У зв'язку з ефективним використанням машин, крім безпеки своєї роботи та принципів їх використання, управління ефективністю виходить на перший план.

Необоротні активи, як правило, є основним виробничим компонентом активів машинобудівного підприємства, та основним елементом його виробничого потенціалу. Вони чинять значний вплив на якісні характеристики як матеріальних ресурсів, що використовуються для виробництва, так і самого кінцевого продукту підприємств. Необоротні активи характеризуються, перш за все, тим, що вони:

- беруть участь у багатьох процесах виробництва та обслуговування;
- не змінюють свою форму під час виробництва, але циркулюють у вигляді нещодавно виготовленої продукції;

- зношуються поступово, передаючи вартість їх споживання на виготовлені продукти та надані послуги;
- вимагають відтворення не після кожного, а після багатьох виробничих циклів;
- мають меншу швидкість обертання, ніж оборотні засоби, і, отже, вони мають більшу тривалість життя;
- характеризуються відносно вищою вартістю, ніж інші активи.

Зміни, що відбуваються у виробництві, зараз чітко орієнтовані на економічні заходи. Вони в основному стосуються організаційних проблем та управління, які, внаслідок все більш глибоких змін, визначаються технічними умовами, що застосовуються на підприємстві. Поглиблений аналіз цих змін показує ряд чинників, безпосередньо обумовлених властивостями експлуатованих необоротних активів. Дані чинники особливо пов'язані з розвитком використовуваної техніки та технології. На противагу цьому, фактори, що є важливими для користувачів необоротних активів є, серед іншого, такі, як значення коефіцієнту зносу обладнання (норми амортизації) та експлуатаційні витрати. Зазначені фактори залежать від показників технічного прогресу. Ці фактори часто, крім надійності та довговічності, визначають рішення щодо вибору придбаного та використаного необоротного активу.

Підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств є напрямком управління даними підприємствами, що дозволяє забезпечити раціональне використання наявних на підприємстві ресурсів. Сутність процесу підвищення ефективності у даному випадку полягає у створенні та реалізації певної моделі раціонального використання необоротних активів, що відповідатиме внутрішнім можливостям та вимогам ринку, і матиме можливості генерувати додаткову цінність для зацікавлених сторін. Для сучасних підприємств машинобудування підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств здатне забезпечувати:

- створення можливості перетворення інвестицій та інновацій в економічну цінність бізнесу;

- створення цінності і її перетворення у додатковий прибуток;
- формування інформаційно-аналітичної бази прийняття управлінських рішень стосовно впливу на структуру та обсяги ресурсів, які складають активи підприємства.

Раціональне управління необоротними активами машинобудівних підприємств вимагає застосування методів, що спираються на результати аналізу проблем та передумов підвищення ефективності використання таких активів. В цьому контексті важливо визначити які з проблем-детермінант сприяють чи перешкоджають створенню цінності завдяки підвищенню ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств, тобто, що є передумовами для ефективного використання необоротних активів машинобудівних підприємств у процесі управління їх розвитком.

Необхідно виокремити комплекс проблем організаційно-управлінського характеру, від вирішення яких залежить зрештою повноцінність досягнення цілей застосування заходів з підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств. Вказані проблеми представлені на рис. 1.27. Водночас, на даному рисунку представлено перелік основних передумов підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств України за сучасних умов господарювання, які було визначено на основі дослідження автором проблематики використання необоротних активів.

Процес управління необоротними активами машинобудівних підприємств фокусується на створенні цінності на основі наявних ресурсів і описує, як машинобудівне підприємство перетворює створену цінність в прибуток. Водночас, на відміну, наприклад, від стратегії, даний процес не концентрується на створення стійкої конкурентної переваги в довгостроковому періоді. З огляду на це, розробка інструментарію управління необоротними активами машинобудівних підприємств не вимагає отримання широких знань про бізнес-середовище, в якому повинен розвиватися бізнес, тому може мати певну ступінь уніфікації, більшу ніж стратегія конкретного підприємства.

Підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств зводиться до вибору керівництвом даних

підприємства певних елементів (компонентів, компетенцій, функцій, ресурсів, факторів, інститутів, цінностей, процесів, потоків і ін.), а також формування їх комбінації, що комплексно взаємодіючи сприяє реалізації цілей розвитку підприємства із використанням мінімально можливої ресурсної бази, або отриманню додаткових прибутків.



Рис. 1.27. Орієнтири у формуванні та управлінні бізнес-моделями підприємства

Одними з найважливіших елементів даного процесу є визначення проблем та передумов підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівних підприємств України. З'являється можливість створення та реалізації певної моделі реалізації внутрішнього потенціалу розвитку машинобудівного підприємства. Побудова такої моделі та управління нею має здійснюватися з орієнтацією на інноваційність застосовуваного інструментарію розвитку, специфіку діяльності підприємств машинобудування, потребу ресурсозбереження як основи інтенсифікації розвитку, важливість скорочення боргового навантаження.

Перспективи подальшого розвитку представлених у статті результатів можна пов'язувати з формуванням переліку конкретних заходів з певними критеріями їх виконання, та визначенням факторів впливу на процес підвищення ефективності використання необоротних активів машинобудівного підприємства, що дозволить на основі об'єктивно встановлених критеріїв контролювати процес управління необоротними активами.

Література:

1. Павлов Л. Н. Фінансовий менеджмент. Управління грошовим оборотом підприємства./ Л. Н. Павлов – М.: Фінанси і статистика, 2008. – 506 с.
2. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. N 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Особливості податкового реформування амортизаційної політики підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Мукан, О.І. Дума // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.7. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/nvnltu/21_7/231_Muk.pdf
4. Амортизаційні відрахування як економічний механізм оновлення основного капіталу в харчовій промисловості [Електронний ресурс] / І.В. Агінська // Економіка харчової промисловості № 1(9). – 2011. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/Portal/Soc_gum/EKhP/2011_1/st5.pdf

5. Усе про облік основних засобів. / [Д. Кузнецова, А. Михайлицька, А. Тузова, В. Лисенко]. – Фактор, 2013. – 576 с.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 28 жовтня 1998 р. N 1706 (1706–98–п) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

8. Вовлечение в экономический оборот интеллектуального потенциала предприятий [Електронний ресурс] / А. Айгинин // ООО «НКБ–групп».–Режим доступу:http://www.nbkg.ru/upload/Vovlechenie_v_economicheskii_oborot_intellektualnogo_potenciala_rossiyskih_predpriyatij.pdf.

9. Роль нематеріальних активів у стратегії розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / А.М. Ревва // – Сборник научных работ «Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития». – 2012. – №4. – Режим доступу: <http://industrial-dr.in.ua/SiteDocs/16.htm>.

1.10. Нові інструменти кадрової політики як складова для забезпечення розвитку підприємства

На даному етапі функціонування вітчизняних підприємства актуальними є питання присвячені вирішенню організації роботи з кадрами, підвищенню ефективності кадрових процесів, а також вдосконаленню кадрових технологій в системі управління. Все, що є необхідним для підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому, так як прийняття управлінських рішень напряму залежить від кадрів, здійснюються в їх розробці. В зв'язку з цією розробка, дослідження і вивчення новітніх тенденцій, а також провадження інновацій в кадровій політиці важливі для діяльності підприємства.

Кадрова політика – це система правил і норм, прагнень і обмежень у взаємовідносинах персоналу і організації у цілому, за якими діють працівники у внутрішньому та зовнішньому середовищі . Кадрова політика підприємства повинна

бути розрахована на тривалий строк, і мати свою лінію розвитку людських ресурсів, вдосконалення кадрів, певну перспективу економічного, політичного та культурного росту суспільства, основними завданнями якої на підприємстві стає: – своєчасне забезпечення організації кваліфікованим персоналом певної кількості відповідно до стратегії розвитку; – створення умов реалізації, передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян; – раціональне використання персоналу; – формування і підтримка ефективної роботи підприємства [1].

Пошук висококваліфікованих працівників є актуальною проблемою для більшості сучасних підприємств в умовах ринкової економіки. Грамотний і якісний найму персоналу здатний багаторазово підвищити ефективність роботи підприємства, при цьому система відбору персоналу повинна бути заснована на постійному вдосконаленні методів роботи з кадрами і використання інноваційних досягнень зарубіжної та вітчизняної науки.

В умовах глобалізації економіки при посилюючій конкуренції світова практика показала, що колишні форми трудових стосунків не мають достатньої гнучкості і не відповідають новим вимогам сучасної економіки. У останні десятиліття значно змінилися види зайнятості, розширилася сфера охоплення трудовими договорами різних видів діяльності і отримали широке поширення нові форми організації праці, що відкривають нові можливості та створюють нові ризики. У організації праці з'явилися технології «позикової праці» або «лізингу персоналу».

Згідно з дослідженням, проведеному Pricewaterhouse Coopers, сьогодні 81% американських компаній користується послугами тимчасових співробітників, а в деяких зарубіжних компаніях, за даними агентства Kelly Services, до 80% персоналу перебувають в штаті кадрових агентств [1].

Лізинг персоналу розглядається нині як необхідний елемент сучасної організації ринку праці, який не лише дозволяє домагатися зростання рентабельності виробництва, підвищення його конкурентоспроможності, але і використовується як один із способів підтримки і розширення зайнятості. Сьогодні практично усі розвинені і багато країн, що розвиваються, не лише відмінили

заборони на використання позикової робочої сили, але і ухвалили закони і інші нормативні правові акти, що регулюють стосунки позикової праці.

Відкритість економіки України стимулює українські підприємства застосовувати різні технології ведення, управління та організації виробництвом, прийняті в інших країнах з розвиненою ринковою економікою. В умовах глобалізації, стрімких змін, високих технологій і жорсткої конкуренції українські працедавці почали активно звертатися до іноземного досвіду, використовуючи механізми аутсорсингу, аутстафінгу і лізингу персоналу.

Основною тенденцією ринку праці України нині експерти називають масову трудову міграцію за рубіж. З веденням безвізового режиму ця тенденція тільки посилилася. Так Польща відкрила для наших співвітчизників легальні можливості працевлаштування, в результаті там працюють понад 1 млн українців.

За словами Жанни Балабанюк, генерального директора R&C Kyiv Group LLC «Трудова міграція з України набуває серйозних обертів, і якщо в 2017 році це тренд, який тільки-но посилюється, то вже у 2018–2020 роках ми будемо мати катастрофічні наслідки, якщо не буде вжито заходів з утримання і розвитку людського капіталу всередині країни. Дефіцит трудових ресурсів вже відчутний сьогодні, і без вирішення цього питання економічне зростання не є можливим» [2].

В той же час, кадрів в Україні доки вистачає. За даними Держслужби зайнятості, в 2017 безробітне населення (за методологією МОП) працездатного віку 1697,3 у середньому за період, тис. осіб Кількість зареєстрованих безробітних 352,5 тис. осіб [3].

Ще одним новим трендом є зростання віддаленої зайнятості: все більше компаній наймають віддалених співробітників, при цьому це не лише українські компанії, а й міжнародні. «Люди з України виконують роботу для різних компаній у віддаленому режимі. Багато молодих людей цілеспрямовано шукають роботу віддалено як альтернативу трудової міграції, багато кандидатів віком 45+ років, котрі не отримали гідної пропозиції по роботі, все частіше шукають віддалену роботу», – резюмує Жанна Балабанюк [2].

Аутсорсинг (від. англ. *outsourcing* – зовнішнє джерело) означає буквально «залучення зовнішніх ресурсів». Аутсорсинг – це нетипова форма зайнятості, що полягає у передачі деяких непрофільних функцій підприємства зовнішнім організаціям, для яких така діяльність є основною, з метою зосередження політики підприємства саме на профільній діяльності для підвищення ефективності роботи компанії, яка здійснює оплату за надану оренду надавачам послуг. В залежності від об'єкту та строку можна виділити три основних види аутсорсингу людських ресурсів, а саме: аутсорсинг персоналу, лізинг персоналу і аутстафінг (рис. 1.28).

Аутсорсинг (англ. *outsourcing*) припускає під собою використання позикової праці – співробітників, які не перебувають в штаті компанії [4]. Тобто це використання чужих кадрових ресурсів на договірній основі, що можна назвати орендою співробітників. У всьому світі ця практика застосовується упродовж десятиліть, тоді як в Україні до аутсорсингу стали прибігати порівняно недавно. Проте його популярність серед компаній різної величини росте, оскільки частенько Аутсорсинг персоналу стає ефективним методом в досягненні цілей і конкурентній боротьбі.

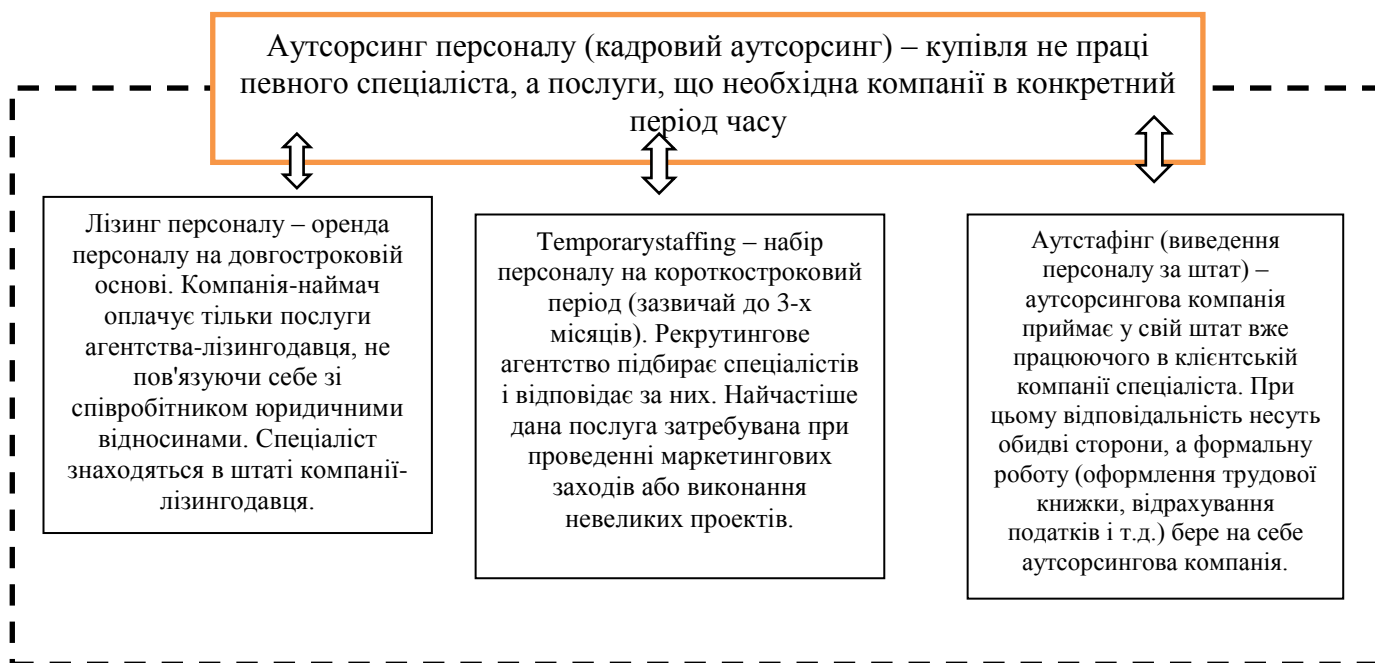


Рис. 1.28. Види аутсорсингу людських ресурсів

Набор нового персонал в штат компанії – досить дорогий і частенько неефективний процес, який включає витрати не лише на організацію безпосередньо роботи нового співробітника, але і на його пошук, відбір, адаптацію і оформлення. Залежно від спрямованості роботи, будь-якій компанії може знадобитися спеціалізований персонал, який повинен буде приступити до виконання своїх обов'язків в стислі терміни. Саме в цьому випадку використання аутсорсингу персоналу – найбільш вигідне і ефективне рішення для компанії. Ця послуга припускає під собою виконання окремих функцій на договірній основі. При цьому співробітники, відповідальні за виконання цієї роботи, мають вузький професійний профіль.

Переваги аутсорсингу персоналу наведені у таблиці 1.17 Сьогодні аутсорсинг персоналу може буди застосований до будь-якої сфери і будь-якої компанії, найчастіше для реалізації короткострокових проектів, що вимагають значної кількості трудових ресурсів. [5].

Таблиця 1.17

Переваги аутсорсингу персоналу

Переваги	Способи реалізації
1. Професіоналізм	Аутсорсинг дозволяє найняти фахівців, які повністю відповідатиме вашим вимогам для виконання конкретного завдання, завдяки чому ви можете бути спокійні, що робота буде виконана в найкращому виді.
2. Економія тимчасових ресурсів	Аутсорсинг персоналу дозволяє керівникові делегувати певні функції і повернутися до них тільки на етапі звітності. Тимчасовий персонал виконує завдання самостійно, бере на себе відповідальність за її виконання, що гарантує своєчасне і якісне виконання роботи.
3. Збереження кадрових ресурсів	Оформлення співробітників в штат компанії спричиняє за собою додаткове навантаження на багато відділів. Аутсорсинг персоналу успішно справляється з цією проблемою, дозволяючи співробітникам і керівництву фокусуватися на своїх прямих обов'язках і тим самим домагатися поставлених цілей швидше і з найменшими зусиллями.
4. Робота в складних ситуаціях	Специфіка аутсорсингу припускає оперативне реагування не лише на рядові доручення, але і на кризові ситуації, коли компанії вимагається вирішити деяку глобальну проблему в максимально стислі терміни і з мінімальними втратами. Саме у такій ситуації використання аутсорсингу найбільш ефективно, оскільки

Переваги	Способи реалізації
	вузькоспеціалізований персонал має чіткіший розуміємо проблеми і тому зможе впоратися з нею максимально ефективно.
5. Можливість проектної роботи	Найманий персонал особливо корисний, коли компанія працює над проектами. Можна найняти професіоналів в певній області на деякий період часу і не перепрофілювати постійних співробітників.
6. Економія фінансових ресурсів	Економія фінансів – це, можливо, найголовніше достоїнство аутсорсингу персоналу. Підбір постійних працівників припускає відповідний грошовий зміст – щомісячну заробітну плату, оплату відпусток і лікарняних, страховку, організацію робочого місця і ін., тоді як співпраця на основі аутсорсингу ґрунтується лише на зобов'язаннях, пов'язаних безпосередньо з наданням і оплатою певних послуг

З розвитком технологій одним із сучасних видів аутсорсингу можна назвати краудсорсинг (англ. crowdsourcing: crowd – натовп і sourcing – використання ресурсів), коли до рішення поставлених завдань може притягуватися широке коло осіб за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій у всьому світі [6]. Простежується тенденція того, що «людська хмара» використовується з найбільшою частотою для виконання мільйонів невеликих завдань у всьому світі. Представники профспілок зазвичай критикують краудсорсинг за неетичну конкуренцію між особами, які самостійно оцінюють свої послуги, що просуваються в Інтернеті. Більшість же компаній, особливо тих, діяльність яких пов'язана з Інтернетом, навпаки, підтримують краудсорсинг як нову форму діяльності без обмежень, пов'язаних класичними формами працевлаштування. Видалений доступ до виконання доручень, місцезнаходження підрядника без якої-небудь прив'язки до місця надання послуг, що дозволяє значно зменшити витрати, є однією з безперечних переваг людської хмари. Незалежно від думок про користь або шкоду краудсорсингу, розвиток цього напрямку є безперечним. Зростання звернення до краудсорсингу спричинить перегляд сталих договірних соціально-трудова стосунків у світі.

Лізинг персоналу (англ. staff leasing) – схема, при якій компанія-виконавець надає підприємству-замовникові своїх штатних співробітників на відносно тривалий

термін, – від декількох місяців до декількох років. В основному це практикують, коли послуги кваліфікованого фахівця затребувані з певною регулярністю. Основною відмінністю аутсорсингу і лізингу персоналу є тривалість користування підприємством-замовником послугами «орендованого» персоналу.

Лізинг персоналу – це одно з напрямів роботи приватних кадрових агентств. Другий напрям пов'язаний з тим, що ряду фірм не вигідно містити великий штат співробітників. Наприклад, набір «зайвої» людини в штат компанії призводить до втрати статусу малого підприємства. Інший приклад, компанії важливо не втратити місце лідера в рейтингах, де фігурує коефіцієнт вироблення на одного співробітника. Як у першому, так і в другому випадках компанії зацікавлені у виведенні персоналу за штат. Таким чином, кадрові агентства не лише поставляють робочу силу, але і «беруть на себе її надлишки». Обидва ці процеси у світовій практиці і науковій літературі отримали загальний термін «аутстафінг».

Аутстафінг (outstaffing – дослівно «поза штатом») – фінансово-юридичний інструмент, що дозволяє формально вивести частину співробітників за межі штату компанії шляхом перекладу їх в штат аутстафінгової компанії. Аутстафінг розглядається сучасним менеджментом як послуга, яку надають спеціалізовані агентства, що забезпечують організації-замовників кваліфікованим персоналом на умовах, визначуваних договором (угодою аутстафінгу) [7]. Цю послугу зазвичай надають рекрутингові агентства, аутсорсингові компанії і інші організації.

Аутстафінг відрізняється від раніше описаних аутсорсингу і лізингу персоналу, багатьма параметрами, найбільш важливими з яких являється те, що пошук, підбір і управління персоналом здійснює сам замовник послуги. Аналізуючи досвід провідних рекрутингових компаній, а також публікації по лізингу персоналу в спеціалізованій пресі, можна відмітити переваги аутстафінгу для клієнтів.

Ключовими перевагами аутстафінгу для компанії виступають: скорочення витрат на утримання персоналу; передача юридичної відповідальності за персонал на аутстафінгову компанію; підвищення мотивації і ефективності роботи персоналу; підвищення вартості компанії за рахунок зростання показника доходу компанії на

одного штатного співробітника; можливість оптимізувати такі показники по підприємству, як трудомісткість, трудовитрати, вироблення і тому подібне.

Для підприємства-користувача важливим мотивом залучення позикових працівників є зниження ризиків, що виникають через неякісну роботу власної кадрової служби. Риски в роботі з кадрами: виникнення неефективної структури кадрів; зростання плинності персоналу; збільшення періоду адаптації нового працівника; виникнення конфліктних ситуацій в колективі; неповне використання трудового потенціалу працівників. Реальний шлях зниження цих ризиків – передати процедуру по підборі і управлінню частиною персоналу лізинговому агентству, яке, по суті, стає спеціалізованим підприємством по управлінню персоналом. Проведені дослідження показали, що компанії, які використовують аутстафінг, можуть понизити свої витрати по управлінню робочою силою на 25–30% [8].

Використання позикової праці несе в собі не лише переваги для працедавця, але і для різних категорій працівників (табл. 1.18).

Таблиця 1.18

Зацікавленість до аутстафінгу різних категорій працівників

Переваги тимчасової зайнятості	Категорії громадян
– набуття досвіду роботи у великих компаніях, отримання нових спеціальностей	випускники шкіл, коледжів, вузів
– підвищення соціальної захищеності	безробітні, особи, що не мають постійного робочого місця, сезонні робітники
– можливість раціонального планування часу	студенти, молоді матері, творчі працівники
– відновлення кваліфікації, трудових навичок	особи, які не працювали тривалий період
– можливість отримання постійної роботи, фінансові вигоди.	усі категорії

Переваги аутстафінгу очевидні навіть без детального аналізу, проте, він має і деякі недоліки. Серед основних мінусів клієнти аутстафінгових компаній найчастіше виділяють: відсутність єдиного координатора персоналу з боку аутстафінгового агентства, часта зміна координаторів, і як результат – відсутність чіткого контролю; професійні і особисті якості аутстафінгового персоналу (особливо, коли йдеться про масовий підбір) не завжди відповідає очікуванням

компанії-замовника; працевлаштування по моделі поза штатом компанії може служити бар'єром для нових співробітників при прийомі на роботу, що може привести до втрати цінних потенційних співробітників і зниження швидкості закриття вакансій.

Перші два недоліки залежать від професіоналізму аутстафінгової компанії і можуть бути повністю зведені нанівець при закріпленні окремого аккаунт-менеджера за кожним клієнтом і його персоналом і підвищенні стандартів якості при відборі персоналу. У випадку ж з третім недоліком, найбільш ефективною роботою з таким запереченням є пояснення претендентові, що ця процедура є стандартною до компанії, що перехід в штат надалі можливий і так далі. Але найголовнішим недоліком аутстафінгу в Україні є відсутність нормативної бази, яка б його регламентувала. Але в законодавстві України є також норми, які начебто легалізували застосування аутстафінгу, так ст. 39 ЗУ «Про зайнятість населення» передбачає такий вид діяльності як діяльність суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні у іншого працедавця, що за своєю суттю є визначенням поняття аутстафінгу [9].

Отже, аутстафінг – кадрова технологія, що дає організаціям можливість економити, делегувати свою відповідальність і мінімізувати ризики

Використати або ні нові форми співпраці в трудовій сфері кожен суб'єкт господарювання визначає сам, зваживши все за і проти. Аутсорсинг персоналу доцільно застосовувати при: виникненні вакантних місць на короткостроковий період – при відході співробітників у відпустку, декрет або на лікарняний, відправці його у відрядження і інші ситуації; необхідності виконання тимчасових або сезонних робіт; реалізації нового проекту в умовах нестачі кваліфікованих співробітників.

До послуг аутстафінга прибігають у разі потреби використання праці персоналу в регіонах, в яких немає можливості відкривати власні представництва, скоротити витрати, пов'язані з використовуваною системою оподаткування; за бажання скоротити штат співробітників без втрати кадрів, а також оптимізувати загальні кадрові витрати і скоротити юридичні ризики, пов'язані з наймам персоналу.

Окрім цього, важливим завданням є організація ефективної оплати праці. Новий підхід до системи оплати праці передбачає відмову від традиційних погодинних систем або за коефіцієнтом складності, таким підходом є система грейдування. Запропонована система отримала назву «Хей–метод», від імені автора – Едварда Хейя, або «грейдинг».

Грейдинг (від англ. *grading*) – класифікація, сортування, впорядкування посад, в результаті якого вони розподіляються за групами (грейдами) відповідно до цінності кожної посади для підприємства. Система грейдів стосується переважно базового окладу і будується на основі критеріїв посади, які мають значення для конкретного підприємства. Отже, розглянемо переваги та можливості системи грейдування (табл. 1.19).

Таблиця 1.19
Переваги та можливості системи грейдування

Для співробітника компанії	Для компанії в цілому
<ul style="list-style-type: none"> – усвідомлення місця, яке займає його посада в існуючій ієрархії посад й оцінка її ролі для компанії; – отримання справедливої винагороди за працю – залежно від рівня складності, відповідальності і т. п. виконуваної роботи; – оцінка перспективи свого професійного і кар'єрного зростання; – отримання можливості «горизонтального» кар'єрного розвитку (просування по щаблях майстерності в рамках однієї посади за рахунок ускладнення завдань, розширення кола відповідальності і повноважень) – зміна грейду і пов'язаного з ними рівня оплати праці; – послідовне набуття нових професійних знань та навичок, необхідних для ефективної роботи на більш високих посадах. 	<ul style="list-style-type: none"> – оптимізація витрат на персонал, (переважно не за рахунок формального скорочення форм оплати праці); – вдосконалення оргструктури і штатного розкладу; – більш ефективне планування витрат на персонал; – спрощення адміністрування корпоративної системи матеріального стимулювання; – визначення допустимого розміру винагороди для нововведених посад.

Систему грейдів оптимально застосовувати на стадії максимального розвитку підприємства, на початку спаду; а також у вертикально інтегрованих підприємствах. При цьому важливо враховувати, що система грейдів виробляється після оптимізації організаційних процесів, а не навпаки. Цей інструмент дозволяє виявити коефіцієнт

ефективності штатних одиниць. Може бути як вертикальним (від топ-менеджерів до робітників,) так і горизонтальним (для однакових посад).

Система грейдів вводиться для мотивації співробітників, роблячи їх роботу прозорішою. Працівники намагаються виконувати свої обов'язки якісніше, без зауважень, з'являється більш чітке розуміння цілей підприємства. Для розробки системи грейдів треба розуміти, що робить кожен співробітник, який займає певну посаду (зробити це можна за допомогою посадових інструкцій, опису бізнес-процесів, бесіди з керівником відділу).

При впровадженні системи грейдів на підприємствах відділ кадрів (служба управління персоналом) повинен ставити перед собою наступні завдання: система оплати праці має відповідати прийнятій стратегії розвитку персоналу, бути ефективною і мотивуючою системою винагороди, сприяти розвитку і просуванню співробітників будівельних підприємств, бути зрозумілою і прозорою для персоналу. Крім того, необхідно оцінити існуючі посади з точки зору стратегії підприємства і їх ринкової вартості.

Необхідно відзначити, що само по собі впровадження системи грейдів, без зв'язку з атестацією, оцінкою при найму і іншими кадровими технологіями, не може дати повного ефекту і навряд чи матиме велику перевагу перед традиційними схемами управління персоналом.

Таким чином, суть методу грейдів полягає в оцінці робіт, які виконуються на кожній з позицій, на основі трьох основних груп факторів, які вважаються найбільш суттєвими.

Перша група – знання і досвід, необхідні для роботи. Спеціалісти виділяють в ній три основних елементи: практичні процедури, спеціальні методи і прийоми, професійні знання; управлінське ноу-хау (навики планування, організації, виконання управління і оцінки); навики в сфері комунікацій (вміння працювати з людьми, налагоджувати з ними контакт і керувати їхньою діяльністю).

Друга група – навики, необхідні для вирішення проблем. Включає два основних елемента: здатність до аналітичного мислення, здатність до творчості.

Третя група – рівень відповідальності. Включає: межі, в яких працівник на даній позиції може приймати самостійні рішення, в цілому межі його діяльності, рівень впливу на роботу підприємства.

Введення системи грейдів на підприємстві проходить декілька етапів, а саме:

1. Підготовка робочої групи, вивчення методики;
2. Розробка документації (концепція, положення тощо);
3. Оцінка посад (анкетування, інтерв'ювання, бесіда);
4. Визначення вимог до посад, уточнення факторів;
5. Розподіл факторів по рівням (ранжування);
6. Оцінка кожного рівня;
7. Оцінка ваги кожного фактору;
8. Розрахунок кількості балів для кожної посади;
9. Розподіл балів по грейдам;
10. Встановлення посадових окладів і розрахунок вилок окладів;
11. Аналіз результатів.

На першому етапі впровадження відбувається процес формування експертної групи. Саме ця експертна група має сформувати систему грейдів для підприємства (описати кожну посаду і включити її до певного грейдів), а також провести оцінку персоналу для визначення розміру додаткових мотивуючих виплат та окреслення перспектив на майбутнє. На підставі аналізу роботи, виконуваної на посаді можливі опис посади, її оцінка та опис вимог до посади. Взагалі аналіз роботи, виконуваної на посаді, є чітко визначеним, і включає в себе наступні категорії відомостей: ідентифікація роботи, яка виконується на даній посаді; виконувана робота; вимоги до виконання (стандарти виконання). Аналіз роботи проводиться визначеною групою експертів виходячи з вимог та специфіки підприємства.

Запропонований Хеємом уніфікований підхід на основі факторної системи оцінки посад дозволяє зрозуміти відносну цінність кожної роботи, кожної посади, що допомагає визначити «ринкову вартість» посади і збудувати прозору, справедливую систему оплати праці, зменшити плинність кадрів, оптимізувати чисельність персоналу. Крім того, керівництво отримує порівнянні дані по різних підприємствах галузі.

Визначення факторів. Створюючи систему грейдів, дуже важливо зрозуміти, для чого саме існує та або інша позиція в організаційній структурі підприємства. Слід уважно проаналізувати організаційну структуру підприємства. Адже одного разу зафіксована система грейдів стає надалі основою корпоративної політики компенсацій і пільг. Пропонується використовувати п'ять груп факторів, та субфактори, які входять до їх складу та розкривають більш детально досліджуване питання, для оцінки кожної посади (рис.1.29).

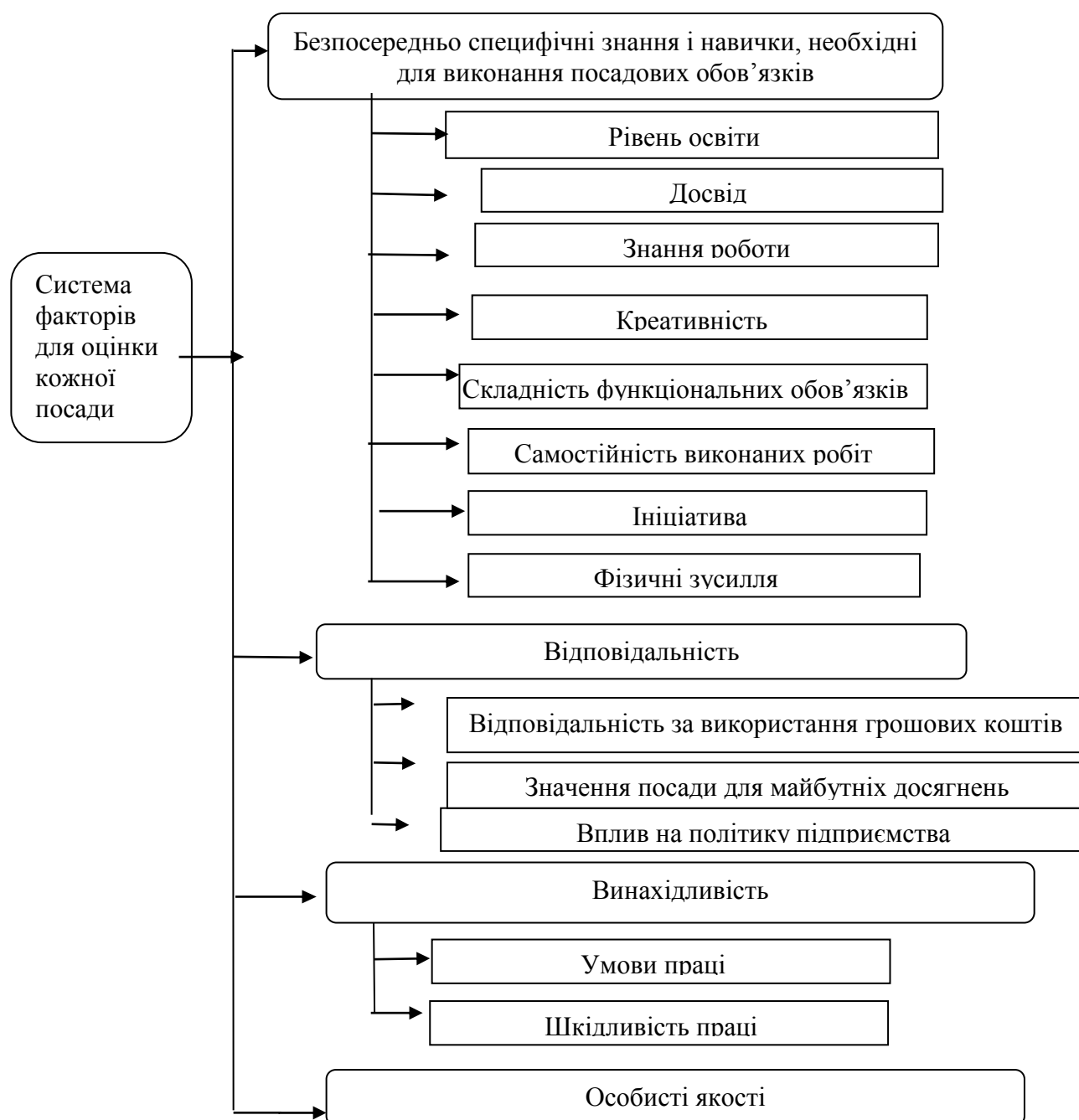


Рис. 1.29. Фактори та субфактори для оцінки кожної посади

Структура та територіальні особливості організації господарських зв'язків, рівень розвитку інфраструктури регіону, вагомість рішень окремих громад, їх економічна самостійність та обґрунтованість рішень – зумовлюють можливості розвитку бізнесу в регіоні та на міжрегіональному рівні.

Субфактори обираються виходячи із логіки та специфіки підприємства. Бали при цьому розділяються згідно кількості балів основного фактору. Наступним кроком є опис вимог кожного субфактору. Кожен субфактор має бути описаний для уникнення різночитань.

Експертною групою визначається кількість грейдів на свій розсуд. При цьому градація відбувається від визначеного мінімального впливу на діяльність підприємства до максимального, суттєво необхідного для ефективної та продуктивної діяльності підприємства.

Групою експертів визначається значущість та вагомість кожної посади за усіма субфакторами для підприємства через розподіл по грейдам. Визначення відносної цінності посади у відповідності з набраними балами. Таким чином, утворюється рейтинг посад за значимістю їх позицій на підприємстві. Для угруповання посад необхідно виявити найбільший розрив між набраними балами, кордон розриву буде переходом до наступної групи.

Вартість посади визначається самим підприємством або ж її середньоринкову оцінку можна доручити дослідницькій фірмі. При цьому необхідно відзначити, що потрібно оперувати вартістю посад, що прогнозується на момент впровадження системи грейдів на підприємстві. В цьому випадку, можливе введення коригуючого коефіцієнту із врахуванням стратегічної цінності посади на підприємстві. Поправочний коефіцієнт накладається на середньоринкову вартість посади. Для більш пріоритетної посади коригуючий коефіцієнт +50%, якщо посада не пріоритетна – коригуючий коефіцієнт – 15%.

Розподіл винагороди на фіксовану і змінну частини по посадам (категоріям посад). Суть даного кроку полягає в тому, що в значимішій частині посад, які мають значущий вплив на підприємстві змінна частина зарплати більша, ніж фіксована, оскільки від їх діяльності більшою мірою залежить досягнення цілей підприємства.

Експертною групою визначається змінна і фіксована частини зарплати для різних категорій посад. Залежно від отриманого результату змінна частина може варіюватися.

Таким чином, грейдингова система – це не лише нова система оплати праці, це новий спосіб мислення. Ця система дозволить впровадити таку структуру посадових рівнів, яка мотивуватиме працівників на збільшення індивідуального вкладу в досягнення загальних результатів підприємства. І це можливо тільки після чіткого розуміння кожним співробітником цілей своєї посади, структурного підрозділу, де знаходиться посада, підприємства в цілому, коли усі співробітники навчаться не просити збільшення зарплати, а розвиватися і пропонувати свої уміння в обмін на справедливую грошову винагороду.

Література:

1. Про зайнятість населення [Текст]: Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI // Офіційний вісник України. 2012. № 63. 256 с.
2. Анакін Б. А., Руда І. Л. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту: навч. посібник. 2-е изд., Перераб. і доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 288 с.
3. Юрій Григоренко. Ринок праці в 2018 році: Українці хочуть отримувати більше, ніж можуть дати роботодавці. <https://ua.112.ua/>
4. Домбровська Г.П., Геращенко І.О. Аутстафінг – інструмент в управлінні персоналом. [Електронний ресурс] / Г.П. Домбровська, І.О. Геращенко – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua>
5. Лепейко Т.І. Управління персоналом підприємства в умовах невизначеності (поведінковий підхід): монографія / Т.І. Лепейко, О.М. Миронова. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2015. – 236 с.
6. Мамчин М. М. Аутсорсинг як інструмент управління персоналом / М. М. Мамчин, Т. В. ТунікЧорна // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. С. 64–69.

7. Олійник О.Б. Удосконалення системи стимулювання праці персоналу за грейдовою системою / О.Б. Олійник // Управління розвитком. – 2016. – № 16. – С. 50–52.
8. Статистична інформація Державної служби статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Сардак О.В. Кадровий аутсорсинг в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/59689.doc.htm 5.
10. Полторак К.А., Зозульов О.В. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств. Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 11. – С. 422–429.
11. Хомко Светлана. Аутстаффи́нг и его регулирование в Украине <https://dominanta.od.ua/news/>
12. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні / Л.С. Шевченко // Вісник Національного університету Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. – 2012 – № 1 (8). – С. 122–129.

1.11. Корпоративна культура управління як чинник ефективного розвитку підприємства

Сучасні умови розвитку України, зокрема кризовий стан економіки, жорстка конкуренція, швидка зміна ринкової кон'юнктури потребують нових, сучасних підходів щодо механізму підвищення ефективності діяльності кожного підприємства.

Успішне функціонування та розвиток будь-якого підприємства можливі лише за умови ефективного використання наявних ресурсів, у тому числі персоналу. Підвищення ефективності використання кадрів підприємства є об'єктивною необхідністю, так як від неї залежить насамперед продуктивність праці, а також всі інші показники результативності діяльності підприємства: обсяг виробленої продукції, сума прибутку, рентабельність тощо.

Сьогодні, у процесі розвитку ринкових відносин, а також все більш глибокого сприймання закордонного досвіду, для багатьох українських підприємств ефективним інструментом керування персоналом становиться корпоративна культура. Рівень її розвитку суттєво впливає на результативність діяльності підприємства.

Але на сьогоднішній день, незважаючи на безперечну актуальність питань впровадження корпоративної культури у свою діяльність, лише незначна кількість підприємств в Україні займаються цим питанням довшною мірою. Так, виходячи зі статистики, тільки в 20% вітчизняних компаній усвідомлено формують корпоративну культуру. В той же час, на Заході цю проблему розглядають більш серйозно, тому в 70% компаній менеджери беруть активну участь у формуванні корпоративної культури, а на Сході дане питання стоїть на першому місці в 90% організацій. Так, у Японії відданість компанії зводиться до рівня культу [1].

Корпоративна культура – відносно нове поняття для українського економічного простору, хоча в розвинутих закордонних країнах концепція корпоративної культури була сформульована ще 20 років тому назад. Корпоративну культуру можна визначити як систему норм поведінки й цінностей, які забезпечують ефективне досягнення цілей організації, а також піднімають авторитет організації, збільшуючи її привабливість для співробітників, партнерів по бізнесу й інвесторів. Едгар Шайн, один із найбільш відомих дослідників корпоративної культури, характеризував її таким чином: «Корпоративна культура – це комплекс базових пропозицій, винайдених, виявлених або розроблених групою для того, щоб навчитися справлятися з проблемами зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції» [1].

Основні компоненти корпоративної культури:

- місія організації, основні цілі та завдання її діяльності;
- ціннісні установки, по яких оцінюються всі дії співробітників;
- моделі поведінки співробітників у різних ситуаціях;
- стиль керівництва організацією, тобто делегування повноважень,
- прийняття важливих рішень, зворотний зв'язок і інше;

- діюча в компанії система комунікацій;
- норми ділового спілкування між співробітниками організації і її клієнтами;
- способи вирішення конфліктних ситуацій;
- прийняті в організації традиції й звичаї;
- символіка організації.

Для того, щоб корпоративна культура суттєво впливала на ефективність діяльності організації необхідно, щоб усі співробітники підприємства ухвалювали й підтримували всі її компоненти.

Корпоративна культура установи або організації визначає шлях їх розвитку у сфері управління персоналом. Вона є унікальною та неповторною, їй притаманні ті чи інші особливості. Дослідження з цього питання доводять, що немає установ з однаковою корпоративною культурою, проте можуть використовуватися подібні методи, способи, засади для формування та розвитку корпоративної культури.

Культура корпорації являє собою як би два організаційні рівні. На верхньому рівні представлені такі видимі фактори, як одяг, символи, організаційні церемонії, робоча обстановка. Верхній рівень представляє елементи культури, що мають зовнішнє видиме уявлення.

На більш глибокому рівні розташовуються цінності й норми, що визначають і регламентують поведінку співробітників у компанії.

Корпоративна культура виконує такі функції: визначає внутрішнє уявлення про підприємство та його головні цінності; допомагає новим співробітникам швидко адаптуватись і прилучитися до ефективної роботи, правильно сприймати явища, що відбуваються на підприємстві; стимулює прояв як індивідуальної, так і колективної відповідальності при виконанні певних завдань, зокрема у сфері інновацій (впливає на мобільність і здатність до розроблення інновацій) [2].

Роль корпоративної культури в сучасних умовах швидко зростає. Це усвідомлюють усі сучасні керівники й інвестують значні ресурси в її формування й розвиток. Останнім часом серед провідних українських фірм стало усе більше виникати не тільки усвідомлення важливої ролі корпоративної культури, але готовність плинно працювати над її формуванням і розвитком. Такі фірми

починають підходити до створення корпоративної культури як стратегічно, створюючи загальні цінності й надихаючи співробітників на досягнення зухвалої корпоративної місії, так і тактично, поліпшуючи поінформованість співробітників, полегшуючи спілкування між ними, створюючи корпоративні видання, і т.п.

Корпоративна культура важлива для будь-якого підприємства, оскільки вона охоплює більшу частину сторін духовного й матеріального життя колективу та може впливати на:

- мотивацію співробітників;
- привабливість фірми як роботодавця, що відображається на плинності кадрів;
- моральність кожного співробітника, його ділову репутацію;
- продуктивність і ефективність трудової діяльності;
- якість роботи співробітників;
- характер особистісних і виробничих відносин в організації;
- відносини службовців до роботи;
- творчий потенціал службовців.

Розвиток корпоративної культури дає компанії ряд переваг: суттєво знижується конфліктність, поліпшуються ділові взаємини, зменшуються непродуктивні витрати часу, бізнес і окремі працівники стають більш адекватними.

Наявність позитивної корпоративної культури має велике значення для організації. По-перше, культура надає працівникам корпоративної ідентичності, визначає внутрішньогрупове уявлення про організацію, є важливим джерелом стабільності і наступності. Це створює у працівників почуття надійності організації і свого місця в ній, соціальної захищеності. По-друге, знання цінностей, норм і правил, які сформувалися в організації, допомагають новим працівникам правильно інтерпретувати події, що відбуваються в ній, і відповідно визначити свою поведінку. По-третє, культура більше, ніж щось інше, стимулює самосвідомість і високу відповідальність працівника, що виконує поставлені перед ним завдання. Механізми впливу корпоративної культури на діяльність організації полягають у тому, що

працівники прогнозують розвиток ситуації, щодо якої, керуючись цінностями, оцінюють і вибудовують моделі своєї поведінки та спілкування.

Виділяють наступні джерела формування корпоративної культури:

- система особистих цінностей та індивідуально-своєрідних способів їх реалізації;
- способи, форми та структура організації, що втілюють деякі цінності, в тому числі й особисті цінності керівників підприємств;
- уявлення про оптимальну та припустиму модель поведінки співробітника в колективі, що відображає систему внутрішньогрупових цінностей, що склалися [3].

Керівники успішних підприємств розглядають корпоративну культуру організації як вагомий інструмент, що дозволяє створити єдиний напрямок руху й розвитку компанії, орієнтувати співробітників компанії на загальні цілі й ціннісні установки, забезпечити адаптацію співробітників й виникнення в них почуття відданості справі й компанії. Корпоративна культура підприємства дає змогу розв'язати дві ключові проблеми: встановити оптимальні зв'язки підприємства із зовнішнім середовищем (зовнішня адаптація) та сприяти стабільній, продуктивній роботі персоналу на партнерських засадах (внутрішня інтеграція) [4].

Як показує досвід провідних фірм, в процесі впровадження корпоративної культури, можна ефективно управляти залученням і лояльністю всіх співробітників, незалежно від первісних даних, які склалися в колективі. Для цього потрібний компетентний PR-відділ, який повинен знаходити правильне місце для кожного співробітника, і ефективний керівник, здатний ставити перед колективом досяжні, але амбіційні цілі, управляти процесом і контролювати його, а також інформувати співробітників.

У якості основних інструментів, які керівники можуть використовувати для підвищення залучення працівників до загальної місії підприємства, можуть виступати: інформування співробітників, забезпечення ресурсами, визнання й заохочення, а також надання співробітникам можливості брати участь у прийнятті рішень.

Співробітники зі своєї сторони можуть стати авторами ідеї, зрозуміти, удосконалити й очолити процес, знаючи свої права й повноваження.

Головними факторами, що впливають на рівень залучення в компанії є: наявність лідера, відповідний рівень комунікації й формалізація правил і стандартів корпоративної культури.

Основним результатом розвитку корпоративної культури компаній є рівень мотивації персоналу, імідж компанії серед клієнтів і її репутація як роботодавця.

Отже, корпоративна культура повинна знаходитися в центрі постійної уваги менеджерів. З метою забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності, керівництву підприємств необхідно інвестувати ресурси у формування та вдосконалення корпоративної культури. Побудова сильної корпоративної культури призведе до збільшення економічного росту підприємства за рахунок підвищення мотивації до роботи, поліпшення якості виконуваної роботи, до розвитку креативності й ініціативності, прихильності компанії, наближення інтересів адміністрації і персоналу. Формування корпоративної культури дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємств та їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

На вітчизняних підприємствах в більшості випадків пошуки шляхів розвитку обмежуються рішенням матеріально-технічних питань. Що ж стосується «людського фактору», то він найчастіше не враховується, хоча саме людина є ініціатором та рушійною силою процесу господарської діяльності, а ефективність її праці прямо залежить від системи цінностей і поглядів, загальних ідей, норм і методів керування, які поділяються усіма членами підприємства – тобто факторів корпоративної культури.

Залежно від характеру впливу на кінцеві результати діяльності організації виділяють позитивні (сильні) й негативні (слабкі) корпоративні культури.

Виділяють наступні критерії поділу культур на позитивні і негативні:

- а) ставлення працівників до своєї професійно-трудової діяльності;
- б) ставлення працівників до підприємства;
- в) функціональні та міжособистісні відносини співробітників.

Сила корпоративної культури значною мірою впливає на успіх підприємства. Так, наприклад, негативна корпоративна культура перешкоджає нормальному функціонуванню організації й досягненню бажаного результату. Слабка корпоративна культура практично не містить загальних цінностей, так як кожний елемент організації має свої цінності, норми легко піддаються зовнішньому й внутрішньому впливу й змінюються під його впливом.

Негативна корпоративна культура характеризується наступними відмітними рисами:

- формальний підхід до виконання службових обов'язків;
- незацікавленість робітників у результатах своєї праці, апатія; байдужість, знеособлення проблем, консерватизм;
- «розумова» плинність кадрів , тобто працівники присутні фізично, але інтелектуально і емоційно «відсутні», виконують тільки найнеобхідніше, працюють недостатньо якісно;
- низький рівень особистої відповідальності, сліпе підпорядкування;
- висока плинність кадрів;
- протистояння між окремими групами в колективі, ізоляціонізм;
- відсутність командного духу й почуття причетності до компанії;
- недовіра керівникам усіх рівнів;
- проблеми міжособистісного характеру, конфлікти у колективі, антипатія;
- наявність чуток та пліток навколо підприємства, що підривають його авторитет і репутацію у його працівників, потенційних контрагентів, партнерів, споживачів, громадськості.

Крім того, на корпоративну культуру негативно впливає недотримання співробітниками норм ділового етикету, тобто неналежне відношення до вхідних й вихідних телефонних дзвінків, організації ділових переговорів і т.д., що призводить до негативного іміджу компанії перед діловими партнерами, споживачами. Крім того, порушення субординаційної схеми відносин та «панібратські» відносини між керівником і підлеглими призводять до анархії на підприємстві, великої ймовірності неузгодженості виробничих завдань та їх невчасному виконанню.

Недоліки негативних корпоративних культур відсутні на підприємствах, в яких сформована позитивна культура, яка сприяє створенню відповідного морально-психологічного клімату й підвищенню рівня соціальної відповідальності у колективі.

Сильні корпоративні культури сприяють створенню відповідного морально-психологічного клімату й підвищенню рівня соціальної відповідальності у колективі, спрощують комунікацію й процес прийняття рішень, формують співробітництво на основі довіри. Їй властива гнучкість усіх елементів керування, вміння оперативно й адекватно реагувати на зміни, що відбуваються (як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі), наявність невеликої кількості обов'язкових цінностей, що виконуються, і норм, які свідомо коректуються якщо буде потреба.

Позитивна корпоративна культура сприяє підвищенню ефективності роботи, оптимізації всіх виробничих процесів, сталому розвитку самої організації і її колектива, формуванню комфортних умов і дружньої атмосфери в колективі, підвищенню статусу організації.

Відмінні риси сильної корпоративної культури:

- сильна корпоративна філософія, що поєднує, і місія;
- правильний добір і розміщення кадрів, їх навчання, підвищення професіоналізму й відповідальності за якість праці;
- сприйняття співробітниками себе як суб'єкта, чия професійна діяльність впливає на загальну результативність діяльності підприємства;
- ефективне використання робочого часу (відхід від перекурів, неділових телефонних розмов і т.д.), сумлінне ставлення до своїх виробничих обов'язків;
- лідер, який довіряє іншим і в якого вірять;
- особиста відповідальність за загальний продукт спільної діяльності організації,
- особлива увага приділяється клієнтам і сервісу;
- всім співробітникам властиве почуття причетності зі справами фірми, бажання підтримати її успіх і авторитет своєю працею;

- просування по здатностях;
- наявність підтримуваних колективом церемоній, ритуалів, звичаїв;
- загальний емоційний підйом, що стосується роботи й майбутнього, почуття задоволеності й приналежності, відкрите спілкування.

На підприємствах, в яких сформована позитивна культура, у працівників формується відчуття відповідальності за якість продукту і породжується зацікавленість у його підвищенні. Діяльність будь-якого виду набуває творчий характер, що створює загальну атмосферу захопленості своєю роботою.

Сильна культура чітко визначає поведінку працівників. Передбачуваність, упорядкованість і послідовність діяльності у організації формується за допомогою високої формалізації. Сильна культура досягає того ж результату без ведення якої-небудь документації і розподілів. Більше того, сильна культура може бути більш ефективною, ніж будь-який формальний структурний контроль. Чим сильніша культура організації, тим менше управлінському персоналу потрібно приділяти уваги розвитку формальних правил і положень для керування поведінкою працівника. Це закладено у підсвідомості працівника, що приймає культуру організації [5].

Таким чином, розвиток корпоративної культури надає підприємству ряд переваг:

- зменшуються непродуктивні витрати часу;
- знижується конфліктність, поліпшуються ділові взаємини;
- бізнес і окремі працівники стають більш адекватними;
- підвищується економічна ефективність бізнесу.

Корпоративна культура повинна використовуватись як стратегічний механізм, який орієнтує всіх співробітників на досягнення загальної цілі, тобто призводить до створення таких організаційних умов, які дозволяють підприємству швидко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища, бути мобільним, гнучким та конкурентоспроможним.

Але для того, щоб сформована корпоративна культура була сильною та позитивною, її повинні дотримуватися більшість співробітників організації. В той

же час, дослідження показують, що в процесі впровадження корпоративної культури, переважна більшість українських підприємств зіштовхуються з багатьма проблемами.

Головною перешкодою є те, що більшість керівників підприємств намагаються будь-якою ціною отримати максимальний прибуток, при цьому не враховуючи інтересів рядових працівників та колектива в цілому. На багатьох підприємствах взагалі не зважають за потрібне приділяти увагу впровадженню корпоративної культури. Досить часто її розуміють винятково як спільні розважальні вечірки й поздоровлення, тоді як усвідомлення єдиного корпоративного духу, стилю, іміджу найчастіше відсутнє. Мало хто з керівників підприємств піклується про цілеспрямоване формування загальних для всіх співробітників цілей, цінностей та принципів поведінки, тобто про впровадження корпоративної культури.

З іншого боку, іноді корпоративна культура сприймається як засіб вирішення усіх проблем, які склалися в колективі. І керівництво підприємства намагається насильно, вольовим рішенням створити корпоративну культуру на підприємстві. Але, як відомо, корпоративна культура – це система матеріальних та духовних цінностей, які придбані компанією в процесі адаптації до зовнішньої середовища та внутрішньої адаптації; це сукупність поглядів, моделей поведінки, способів спілкування, які склалися в колективі. Таку систему неможливо створити за короткий проміжок часу, і тим більше нав'язати зверху. Створення та впровадження корпоративної культури – це кропітка робота, яка складається з певної кількості кроків, і яка повинна враховувати специфіку відносин, які склалися в колективі, та в країні в цілому. Часто за корпоративну культуру приймають якийсь збір внутрішніх правил поведінки, які існують у компанії, тоді як на Заході це поняття має набагато більш велике значення, коли корпоративна культура сприймається як стиль ведення бізнесу [1].

Як показує досвід роботи іноземних компаній, першочергова річ, з якої необхідно починати створення корпоративної культури – це формалізація й регламентація відносин, тобто необхідно чітко окреслити рамки відповідальності,

зафіксувати процедури спілкування із клієнтами. Це дозволить підтримувати імідж компанії, скоротити час на рішення питань.

В процесі впровадження корпоративної культури необхідно вести цілеспрямовану роботу по формуванню загальних корпоративних цілей, цінностей і норм поведінки; створювати комфортне робоче оточення співробітників; використовувати можливості сучасних систем матеріального стимулювання з метою всебічного використання потенціалу робітників.

Управління зміною культури зачіпає відносини, що сформувалися за тривалий період, тому процес є складним і болючим для організації. Зміни культури вимагають сформувати нові критерії для найму працівників, реформувати систему заохочень, створити нові критерії просування по службових сходах і навіть переглянути основні цінності. При змінах в корпоративній культурі виникають проблеми, пов'язані з опором співробітників цим змінам [6].

Звичайно, що елементи корпоративної культури існують на кожному підприємстві, але створити цілісну систему, яка б відповідала усім вимогам до неї, а не розвивалась стихійно – це потребує певних зусиль, і в першу чергу від керівництва підприємства.

Формування корпоративної культури на підприємстві може відбуватися такими шляхами: довгостроковою практичною діяльністю; діяльністю керівника чи власника (власна культура); штучним формуванням організаційної культури фахівцями консультаційних організацій; природним відбором найкращих норм, правил і стандартів, запропонованих керівником і колективом [7].

Процес зміни корпоративної культури на кожному підприємстві має свою специфіку, однак можна виділити наступні варіанти її впровадження:

1. Революційний шлях – звичайно застосовується до компаній зі старою, недосконалою корпоративною культурою. Така компанія, щоб вижити, потребує великомасштабних змін. Цей шлях супроводжується звільненням великої кількості співробітників, зміною керівництва, а можливо й профілю діяльності організації.

2. Еволюційний шлях – характерний для стабільної організації, у якій усі процеси налагоджені й структуровані. Такі підприємства не мають потреби в

суттєвих змінах корпоративної культури або зовнішніх керованих впливів. В цієї ситуації ротація кадрів мінімальна, керівництво стабільне.

3. Керований шлях – більш характерний для нових компаній, що швидко зростають, динамічно розбудовуються. Цей шлях передбачає зародження й впровадження відповідної корпоративної культури, постійне вдосконалювання всіх процесів в організації. У цей період наймаються й формуються найбільш кваліфіковані робітники й керівники.

Інструмент керування персоналом – це деякий вплив на керований персонал, що забезпечує таку поведінку цього персоналу, яке дозволяє досягати мети керування. В сучасній практиці найбільше застовуються наступні інструменти керування: навчання, інструкції, накази, розпорядження, система мотивації, різні форми контролю та оцінки діяльності персоналу.

В той же час, у порівнянні з наведеними інструментами керування, які являють собою, головним чином, якісь зовнішні регулятори поведінки, корпоративна культура має значно більш сильно виражений елемент внутрішньої саморегуляції, тобто співробітник, щиро ухвалюючи й розділяючи якісь цінності, переконання, норми, сам регулює свою поведінку. Правила, норми й стандарти, відповідні до цінностей, виконуються співробітниками без додаткового зовнішнього заохочення й покарання.

Наявність стрункої системи цінностей і норм поведінки дозволяє організації створити єдиний вектор руху й розвитку компанії її співробітників. Грамотно впроваджена корпоративна культура дозволяє не тільки поліпшити процес внутрішньої комунікації, але й забезпечує лояльність співробітників, допомагає підтримувати командний дух у колективі, від якого часом залежить безпека компанії.

Корпоративна культура майже завжди є оригінальною сумішшю цінностей, відносин, норм, звичок, традицій, форм поведінки й ритуалів, властивих тільки даної організації. Прагнення до загальних цінностей здатне поєднувати людей у групи, створюючи потужну силу в досягненні поставлених цілей. Цей аспект цінностей широко використовується в корпоративній культурі, оскільки дозволяє направляти активність людей на досягнення поставлених цілей.

Корпоративна культура багатоелементна і завжди структурована, вона складається з багатьох елементів, наприклад: критерії прийняття на роботу, просування і звільнення працівників; критерії визначення винагород і статусів; реакція керівництва на критичні ситуації в корпорації; тренінгова політика, можливості для навчання та особистісного та професійного розвитку і т.д. [8].

Головну роль у впровадженні корпоративної культури повинно відігравати вище керівництво, тобто воно повинно розглядати керування корпоративною культурою як частину системи керування персоналом. Корпоративну культуру потрібно формувати з урахуванням цілей компанії й стратегічних завдань, які стоять перед нею. При цьому сам топ-менеджмент повинен діяти відповідно до тих цінностей які заявлені в місії компанії, для того, щоб служити прикладом для інших співробітників. Але для того, щоб й власники компанії і працівники слідували цінностям компанії, потрібно допомогти визначити їм власні особисті цінності. Для цього найкращим засобом є коучинг.

Коучинг (англ. coaching) – метод консалтингу і тренінгу, в процесі якого людина, що називається «коуч», допомагає тому, хто навчається досягнути певної життєвої або професійної мети.

Коучинг являє собою комплексну соціально-управлінську технологію розвитку управлінських кадрів, спрямовану на поліпшення кількісних або якісних характеристик діяльності як керівників, так і фахівців, удосконалення їх професійних і особистісних навичок за допомогою гнучкого використання методів наставництва, управлінського консалтингу, тренінгу й спеціальних питальних методик.

Застосування в системі керування персоналом такого методу як коучинг передбачає й зміну самої системи керування і її принципів. При цьому основною проблемою, що виникає в процесі впровадження даного методу, є необхідність зміни існуючої корпоративної культури [9].

Впровадження коучинга в систему керування персоналом дозволяє підприємству зменшити витрати на навчання й розвиток персоналу, а також вирішити ряд проблем:

– по-перше, коучинг дозволяє підвищити результативність і ефективність діяльності, як окремого співробітника, так і підрозділів. Основна перевага застосування коучинга – в розкритті й розвитку потенціалу людини, у тому числі лідерства;

– по-друге, він дозволяє заощаджувати бюджет організації, скорочуючи витрати на зовнішнє навчання співробітників за рахунок розвитку співробітників як наставників і стимулювати співробітників до розвитку корпоративних компетенцій;

– по-третє, даний метод сприяє розвитку й поширенню серед співробітників корпоративної культури, що сприяє зниженню плинності кадрів за рахунок створення розвиваючого середовища й більш високої мотивації персоналу [10].

Поряд з іншими інструментами управління персоналом, досить новим для українських підприємств є використання методів гейміфікації, тобто застосування ігрових елементів в різних неігрових контекстах. Зарубіжний досвід успішних корпорацій доказує, що такі «маніпуляції» з персоналом можуть вирішити ті проблеми, коли інструменти мотивації та стимулювання безсилі.

Досвід гейміфікаційних проектів компаній Nike, Sisco, Microsoft, Google та ін., доводить, що вона стає одним з ефективних інструментів корпоративної культури, системи мотивації персоналом, та задовольняє почуття найманого працівника до причетності спільній справі. [11].

Сьогодні підприємства самих різних сфер діяльності розвивають конкуренцію між працівниками, підвищуючи економічні результати і залученість працівників за допомогою власних або зовнішніх платформ для змагань і турнірів між співробітниками. Наприклад, понад 1500 організацій використовують онлайн-сервіс Проекту «Пряники», не тільки підвищуючи ефективність бізнесу, але за рахунок програм нематеріальної мотивації (бейджи, рейтинги, віртуальна валюта) збільшують рівень лояльності працівників, розкривають їх таланти [12].

Систематизуючи практику застосування гейміфікації українськими та зарубіжними підприємствами в галузі управління персоналом, можна виділити наступні найбільш затребувані напрями її використання:

1) Гейміфікація як інструмент рекрутингу. Наприклад, ігрові інструменти, що

застосовуються в процесі найму підприємствами, дозволяють не тільки скорочувати витрати при відборі співробітників, але і забезпечують кращу відповідність найманого персоналу корпоративного духу організації [8].

Схожі інструменти зовнішнього рекрутингу використовують і зарубіжні компанії, наприклад, компанія ІКЕА в якості первинного відбору використовує тест на сумісність потенційного співробітника з цінностями компанії [13].

Досвід компанії Volvo Group показує, що за рахунок внутрішньокорпоративних конкурсів можна не тільки заміщати 75% менеджерських позицій, але і використовувати ігри як інструмент формування кадрового резерву.

2) Як інструмент програм адаптації / подолання дезадаптації співробітників. Компанія TWiga використовує для цих цілей внутрішньокорпоративні театри і творчі конкурси (наприклад, проект «Назад до школи») [14].

В цілому, гейміфікація може стати в найближчі роки ефективною альтернативою традиційним інструментам системи мотивації персоналу, оскільки здатна формувати унікальний досвід співробітників підприємства, надавати напрямок їх діяльності, підвищувати мотивацію і залученість в роботу компанії.

Незважаючи на такі позитивні результати і зростання інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу, їх впровадження йде повільними темпами. Тільки 17% іноземних підприємств застосовують дані методи. В Україні відсоток використання ще нижче: згідно з даними соціологічного дослідження HR-фахівців: тільки 6% опитаних знайомі з гейміфікацією і використовують її інструменти в своїй діяльності, 17% респондентів заявили, що чули щось про це, а переважна більшість респондентів (77%) відповіли, що вперше чують про таке поняття. [8].

Ще одним засобом мотивації персоналу та впливу на формування корпоративної культури є такий специфічний інструмент, як «тимбілдинг», який відповідає за організацією дозвілля та створення умов для самореалізації і розвитку людини.

Тимбілдинг (або командоутворення, від англ. teambuilding – побудова команди) є системою спеціально організованих заходів, спрямованих на створення команди й удосконалювання навичок роботи в колективі [16].

В ігрових умовах члени команди стають більш відкритими, безперешкодно діляться інформацією, розкривають свої здатності, одержують позитивні емоції. У кінцевому результаті при успішній організації тимблдинга на підприємстві поліпшуються комунікації, підвищується результативність командної роботи, удосконалюються навички роботи в колективі.

Тимблдинг допомагає компаніям впроваджувати корпоративну культуру, адаптує нових співробітників до умов середовища підприємства, створює сприятливий клімат у компанії. Він є інструментом формування й трансляції корпоративної культури не тільки на стадіях розвитку невеликого підприємства, але й у великих компаніях, з чіткою місією й цінностями, які відкривають філії, дочірні підприємства, розширюють штат співробітників, яких потрібно в максимально короткий термін включити в роботу [16].

На сьогодні тимблдинг є однією з перспективних моделей корпоративного менеджменту, що забезпечує повноцінний розвиток компанії, та є одним з найефективніших інструментів формування корпоративної культури.

Таким чином, можна зробити висновок, що підвищення ефективності праці, лояльності співробітників до компанії може дати тільки цілеспрямовано створена корпоративна культура, причому враховуючи особливості й потреби конкретної компанії. Необхідність формування корпоративної культури та її розвитку від негативної до позитивної вимагає адекватних управлінських дій та уваги з боку керівництва підприємства. Побудова сильної корпоративної культури призведе до збільшення економічного росту підприємства за рахунок підвищення мотивації до роботи, поліпшення якості виконуваної роботи, до розвитку креативності й ініціативності, прихильності компанії й підтримці політики вищого керівництва на різних стадіях життєвого циклу підприємства.

Необхідність формування корпоративної культури та її розвитку від негативної до позитивної вимагає адекватних управлінських дій та уваги з боку керівництва підприємства. Процес впровадження корпоративної культури у діяльність підприємств повинен спиратись на використання таких найефективніших інструментів формування корпоративної культури як коучинг, гейміфікація,

тимблдинг. Їх використання дозволить підвищити ефективність діяльності як окремого співробітника, так і підрозділів, поліпшити комунікації, підвищити результативність командної роботи, удосконалити навички роботи в колективі, збільшити рівень лояльності працівників та ін. Проте, незважаючи на можливість отримати суттєві позитивні результати в системі мотивації персоналу та командоутворення, впровадження в діяльність вітчизняних підприємств коучингу, гейміфікації та тимблдингу йде повільними темпами. Тому керівникам підприємств варто приділити значно більшу увагу застосуванню цих сучасних інструментів у процесі формування та впровадження корпоративної культури.

Література:

1. Корпоративная культура как инструмент достижения целей предприятия [Електронний ресурс] / М.А. Марченко, О.А.Никитина // Культура и образование. – 2014. – № 2. – С. 24. – Режим доступу до журн.: <http://vestnik-rzi.ru/2014/02/1360>
2. Полищук Е.В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности деятельности предприятия / Е.В. Полищук // Молодой ученый. – 2012. – №3. – С. 183–185.
3. Воронкова А. Е. Корпорації: управління та культура: Монографія / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренєв – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
4. Смоленюк П.С. Корпоративна культура як основа розвитку організації / П.С. Смоленюк //Наука й економіка. – 2010. –№ 1. – С.123–128.
5. Назарова Г.В. Корпоративне управління: навч. посібник / Г.В. Назарова. – Х.: Еспада, 2003. – 531с
6. Иванова Т.Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия: Монографія /Т.Б. Т.Б. Иванова. – М.: РУДН, 2011. – 152 с.
7. Іванченко А. В. Орієнтація на розвиток персоналу в системі корпоративних цінностей підприємства / А. В. Іванченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 185 – 190.

8. Ю.В. Біляк Корпоративна культура як інструмент ефективного управління персоналом/ Біляк Ю.В. // [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2014/10.pdf
9. Вылегжанина А. О. Роль коуч-технологий как способ управления конкурентоспособностью предприятий. Вестник Тюменского государственного университета. 2007. № 4. С. 175–181.
10. Газизова Є. Р. Проблема впровадження коучинга в систему керування персоналом в організації. Молодий учений. 2015. №6. С. 389–391.
11. Виноградова О.В., Литвинова О.В. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 4 (22). С. 19–25.
12. Зиккерманн Г., Линдер Дж. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием. Геймификация в бизнесе. М.:Манн, Иванов и Фербер, 2013. С. 280.
13. Галюк А.Д., Сафина Р.Р. Построение системы обучения молодых сотрудников на основе технологии геймификации. Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сб. статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 253 – 256.
14. Дімітрієва С.Д. Шляхи підвищення мотивації персоналу. Культура народів Причорномор'я. 2011. № 216. С. 46 – 49.
15. Геллерт М. Все о командообразовании: руководство для тренеров. М.: Вершина, 2006. С. 352–354.
16. Глаголева І.В. Значення тимблдингу у формуванні корпоративної культури ВАТ «Газпром». XXI «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки»: праці студентської міжнародної науково-практичної конференції. 2016., URL: <https://nauchforum.ru/studconf/social/xxi/6242>

1.12. Організаційно-економічні передумови формування інформаційного забезпечення економічного розвитку промислового підприємства

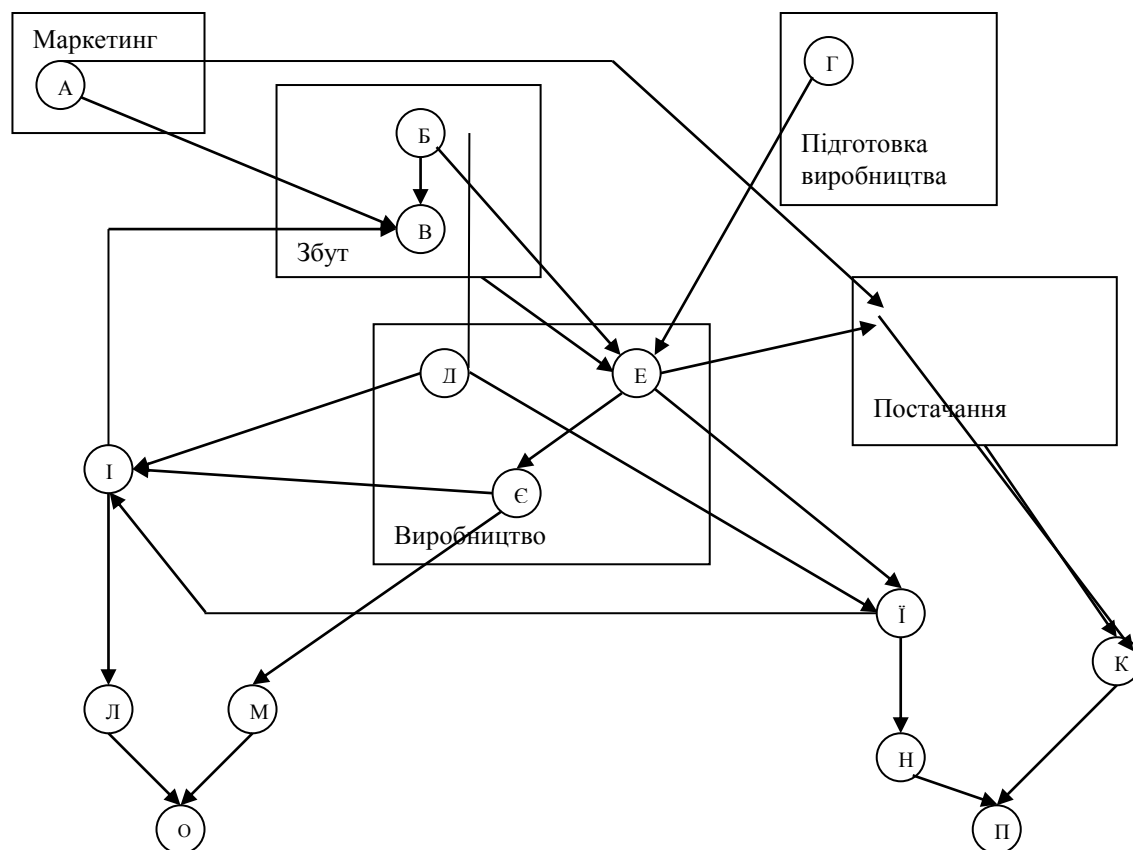
Наприкінці ХХ ст. в економіці України відбулися великі зміни. Підприємства країни стали функціонувати в новому, ринковому середовищі. Виникли приватні підприємства, крупні холдинги і корпорації. Проте сучасні методи управління багатьох українських підприємств дотепер засновані на методах централізованої економіки. В цілях досягнення світового рівня конкурентоспроможності українським підприємствам необхідно освоювати методи управління, адекватні сучасному ринковому середовищу, що використовуються підприємствами країн з розвинутою економікою.

Сучасні ефективні методи управління бізнесом вимагають збору і аналізу інформації про всі факти господарської діяльності підприємства і зміни зовнішнього середовища, що впливають на організацію і ведення бізнесу. Тільки за наявності повної, достовірної, своєчасної і об'єктивної інформації можна ухвалювати обгрунтовані рішення по управлінню господарською і фінансовою діяльністю підприємства і встановлювати договірні і інвестиційні відносини з партнерами, використовуючи переваги автоматизованих інформаційних технологій.

У системі управління сучасним підприємством автоматизовані операції інформаційного процесу повинні бути інтегровані з функціями управління.

Керівництво підприємств повинне застосовувати нові методи управління виробництвом і маркетингом, направлені на збереження і розширення діяльності підприємства на ринку, підвищення його рентабельності. Велику роль в цьому грають інформаційні технології, що реалізують всі прогресивні нововведення менеджменту. Більш того, нові підходи до управління підприємствами спочатку орієнтуються на можливості сучасних інформаційних технологій і практично нездійсненні без використання комп'ютерних систем.

Причинно-наслідковий зв'язок, який обумовлює перераховані проблеми підприємств можна представити у вигляді схеми (рис.1.30).



- А – неточність (відсутність) прогнозу попиту;
 Б – приймання (конфігурування) заказу в терміни недостатні для нормального планування, виробництва та постачання;
 В – зміна дати відвантаження;
 Г – значна кількість конструкторських змін;
 Д – відсутність інструменту для швидкого планування з урахуванням конкретних заказів клієнтів та конструкторських змін;
 Е – перепланування;
 Є – часте переналаштування обладнання;
 Ж – створення буферу запасів через часті зміни плану та невизначеність (власне прогнозування);
 З – методика заказів, яка призводить до надлишкових запасів;
 І – низька пропускна здатність;
 І' – зриви термінів;
 К – надлишкові запаси матеріалів та комплектуючих;
 Л – втрата ринку;
 М – зростання собівартості;
 Н – зростання запасів незавершеного виробництва;
 О – втрата прибутку;
 П – зменшення оборотних коштів.
 Шлях від І до В веде до втрати клієнту (покупця).

Рис. 1.30. Типові проблеми промислових підприємств

Дана схема може претендувати на роль універсальної, практично кожне підприємство може застосувати цей шаблон, і побачити, що підприємство керується методами управління, що не відповідають внутрішнім і зовнішнім умовам роботи.

Багато підприємств різних галузей промисловості і типів виробництва мають наступні вузькі місця:

1. Значні грошові кошти, виражені в запасах:

- готової продукції;
- незавершеного виробництва;
- матеріалів і сировини.

2. Невживані можливості збільшення прибутку:

- зниження собівартості готової продукції;
- підвищення рівня обслуговування клієнтів;
- збільшення пропускної спроможності або об'єму випуску.

Основними причинами фінансових проблем підприємства є:

1. Планування і здійснення продажів:

- без урахування можливостей виробництва;
- за відсутності чітких процедур роботи з прийомом і змінами замовлень клієнтів. Ця, у свою чергу, обуславлює часта зміна плану виробництва, що призводить до зупинки одних завдань і запуску інших. Результат – зростання незавершеного виробництва і собівартості продукції. В цих умовах служба постачання вимушена забезпечувати виконання виробничої програми за всяку ціну і, не маючи достовірних планів продажів і виробництва, закупляє стільки, «на скільки грошей дадуть», що призводить до завищення запасів матеріалів і комплектуючих;

- без урахування того, як зміна планів виробництва впливає на виконання раніше прийнятих замовлень клієнтів.

2. Планування і управління виробництвом:

Без адекватного інструменту (інформаційної системи) стає неможливим швидко скласти оптимальні (з погляду виконання замовлень клієнтів і собівартості готової продукції) виробничі програми. Це призводить до неможливості швидкого і оптимального перепланування виробництва.

3. Конструкторсько-технологічний супровід виробництва:

Частини зміни конструкції та/або технології (у разі відсутності чітких процедур впровадження цих змін) призводять до збоїв у виробництві і неможливості планування закупівель необхідних матеріалів і комплектуючих.

4. Планування і управління постачанням:

- із спробами застрахуватися від частих змін планів продажів і виробничих планів або за рахунок створення наднормативних запасів, або шляхом установки завищених нормативів;

- з використанням методик, що не забезпечують оптимальний рівень запасів на складі (наприклад, планування по точці перезаказування поповнення основних матеріалів).

5. Інформація:

Відсутність оперативної (в режимі реального часу) і достовірної (що вводить в місцях її виникнення) інформації про стан підприємства. Очевидно, що всі вище перелічені проблеми і причини, що викликали їх, можуть бути добре видні підприємству тільки за наявності інформаційної системи, що відповідає потребам компанії. Без інформаційної підтримки керівництво може тільки здогадуватися, що відбувається на підприємстві і чому. Всі ці причини кінець кінцем призводять до зниження конкурентоспроможності промислового підприємства.

У цих умовах автоматизовані інформаційні системи стають дієвими інструментами управління підприємствами, невід'ємною частиною інфраструктури бізнесу і основою автоматизованих інформаційних систем управління підприємствами (АІСУП).

Проте створення сучасних АІСУП – складний, тривалий і багатоступінчастий процес, що вимагає значних ресурсів, постійного контролю із сторони, як вищого менеджменту, так і персоналу управління підприємством. Тому персонал управління повинен не тільки вміти працювати з комп'ютерною технікою, але і розбиратися в сучасних комп'ютерно-орієнтованих технологіях управління і визначати їх конкурентні переваги, знати основи побудови і функціонування АІСУП, порядок робіт по розгортанню і введенню в експлуатацію сучасних комп'ютерних систем і реорганізації управління. Тільки завдяки АІСУП керівництво

може одержувати оперативну і достовірну інформацію, необхідну для ухвалення якісних управлінських рішень, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Ефективність бізнес-рішень дозволяє забезпечити одночасні зміни в менеджменті, технологіях, організації управління підприємством. Конкурентне середовище обумовлено змінами в глобальній економіці, трансформацією індустріальної економіки в інформаційну, базується на знаннях і інформації. Це призводить до формування киберкорпорації – організації, в якій практично всі важливі бізнес процеси і взаємозв'язки замовників, постачальників і співробітників реалізовані в електронній формі і управління основними корпоративними ресурсами також здійснюється в електронній формі. Бізнес-процеси зводяться до унікальних способів, за допомогою яких робота організується, координується і фокусується на виробництві товару або послуги, що представляє цінність для споживача.

Для підвищення якості управління менеджменту компанії необхідні сучасні і багатофункціональні інструменти, які дозволяють аналізувати велику кількість економічних параметрів і ухвалювати грамотні управлінські рішення, адекватні ситуації, що склалася, на ринку. Одним з таких інструментів є інформаційні системи. Все частіше керівництво підприємств приходять до розуміння того, що інформаційні системи – це не дань моді, а необхідна умова для виживання і успішного розвитку. Передумови до широкого впровадження інформаційних систем на вітчизняних промислових підприємствах:

- у ринковому середовищі значно ускладнюється структура зовнішніх зв'язків компанії, а отже, ростуть розгалуженість і потужність інформаційних потоків;

- висока невизначеність і динамічність зовнішнього середовища створюють проблеми, пов'язані з вибором оптимальних управлінських рішень і їх реалізацією в мінімальні терміни;

- успішна робота компанії в умовах конкурентного ринку неможлива без регулярного і оперативного моніторингу фінансово-господарської діяльності її

структурних підрозділів по широкому колу показників і представлення її показників в системі управлінського обліку;

– для ефективного управління всіма бізнес-процесами компанії необхідна їх повна автоматизація.

Багато сучасних корпорацій є віртуальними підприємствами, куди входять різні відділи і департаменти, замовники, стратегічні партнери, постачальники, субпідрядники і т.п. Всі вони беруть участь у виробництві продукції або послуг. Для забезпечення працездатності такої складної структури необхідно зрозуміти, що потрібне для ефективної роботи в такому середовищі, і розширити концепцію ефективної колективної роботи за межі одного підприємства (коли електронні засоби зв'язку можуть дати найбільшу ефективність) У такому разі, підприємству не обійтися без єдиного інформаційного простору, сховища даних, електронної системи зв'язку і т.п. Це призводить до формування нового образу мислення, коли створювана автоматизована інформаційна система стає єдиним можливим способом забезпечення діяльності підприємства. Тому процес впровадження комплексної корпоративної інформаційної системи, інакше кажучи – автоматизація системи управління підприємством, повинен розглядатися невідривно від процесу її оптимізації. Розвиток інформаційних систем і технологій є складова частина розвитку підприємства.

Підвищення якості і ефективності управління – одна з головних задач більшості вітчизняних компаній, оскільки тільки якісне управління відкриває шлях до реального підвищення їх конкурентоспроможності і до залучення інвестицій.

На багатьох Українських промислових підприємствах ми можемо спостерігати картину коли, наприклад, функціонуюча інформаційна система підготовки виробництва не дає необхідного ефекту з огляду на те, що самі виробничі процеси автоматизовані в набагато меншому ступені. Немає можливості проводити оперативні зміни в діючій технології і оперативно контролювати виробничі процеси.

Швидкість обробки інформації настільки відстає від ритму виробничої системи, що часто ця інформація не може бути використана для ухвалення управлінського рішення. Особливо це помітно при організації міжфункціональної

взаємодії. Недостатня оперативність при зборі і обробці інформації утрудняє ухвалення рішень по кризовому коректуванню відхилень параметрів матеріального потоку від заданих.

У багатьох випадках відсутність єдиних вимог і умов збору інформації, а також регулярного, добре організованого обліку і звітності призводить до отримання випадкових даних, що не відображають реального положення справ. Через перевантаженість працівників обчислювальними роботами припускається помилки в розрахунках, а потім і в схвалюваних рішеннях. На їх виявлення і виправлення потрібні додаткові зусилля і час.

Зайва кількість планово-облікової і технічної інформації часто є слідством неврегульованості даних. В результаті кваліфіковані фахівці відволікаються на пошук і обробку даних, показників і документів, що не завжди викликаються необхідністю. Великий об'єм документів, циркулюючих усередині організації, часто свідчить про недостатньо чітке розмежування функцій і відповідальності за їх виконання. Все це породжує тяганину, викликає зайві витрати праці управлінського персоналу і збільшує час, необхідний для ухвалення рішень.

Різні періоди отримання і обробки даних в різних підрозділах підприємства часто не дозволяють провести достовірний порівняльний аналіз планових і звітних показників. Через трудомісткий перерахунок великого числа взаємозв'язаних показників часто не забезпечується відповідність між планованими витратами на виробництво і наміченим випуском продукції.

Традиційні автоматизовані системи управління, перш за все, допомагають організувати циркуляцію документів підприємства, необхідних для формування бухгалтерської і управлінської звітності. Як правило, такі системи надають статичні «зрізи» швидко застаріваючій інформації про склад підприємства. Проте на основі такої дуже агрегованої інформації складно побачити деталі процесу і запобігти небажаній події або хоча б вчасно зреагувати на нього. Іншими словами, немає можливості оперативно одержати достовірну інформацію про те, що і як відбувалося на виробництві, наприклад, чому був зірваний виробничий план і чому своєчасно не були вжиті відповідних заходів.

Таким чином, промислове підприємство потребує корпоративної інформаційної системи на всіх рівнях управління підприємством і яка встановлює взаємозв'язок між ними. Йдеться про наступні рівні:

- контролю і управління технологічними процесами – цехами, ділянками, технологічними лініями і др.;
- виробничої діяльності (керівники виробництва, служби головного механіка, головного технолога і ін.); на цьому рівні необхідна підтримка післяопераційного планування, контролю якості продукції, контролю терміну виконання замовлення, контролю продуктивності;
- функціонального управління; тут ми кажемо про комерційну сторону діяльності підприємства, де необхідна підтримка фінансового обліку, логістики, планування в масштабах цілого підприємства так далі;
- стратегічного управління, на якому визначається стратегія розвитку підприємства, де необхідно використовувати системи підтримки ухвалення рішень.

Впровадження комплексної автоматизованої інформаційної системи управління необхідне не для негайних економічних вигод, а для виживання і розвитку корпорації. Ключове питання в тому, перейде підприємство в нову якість у зв'язку з впровадженням інформаційної системи чи ні, чи одержить воно конкурентні переваги від впровадження.

Використовування стандартних систем планування ресурсів підприємства (ERP-системи) за принципом впровадження коробочки на промислових підприємствах не принесли очікуваного ефекту. До того ж, як показує досвід, відсоток успішного впровадження систем класу ERP у фінансових, адміністративних і торгових організаціях незрівнянно вище, ніж в промисловості. Основний недолік цих систем полягає в тому, що вони спочатку дуже сильно орієнтовані на підтримку бізнес-процесів і не можуть оперативно реагувати на реальні внутрізаводські проблеми виробництва, які звичайно на підприємстві непередбачувані. Системи автоматизованого управління і планування виробництвом розвивалися з бухгалтерських систем, вони добре виконують облікову роль,

реєструючи витрати, але не показують шляху підвищення конкурентоспроможності, а саме ця завдання стоїть перед більшістю вітчизняних підприємств.

Як відомо, на виробничому рівні в даний час домінує «клаптева» автоматизація. Тут відсутнє єдине інформаційне середовище, яке змогло б стати основою системи оперативного обліку і управління ресурсами виробництва на рівні ділянки, цехи і підприємства в цілому. Тоді як на функціональному рівні в рамках ERP-системи здійснюється облік кожної фінансової операції і кожного документа, на рівні виробництва подібного детального контролю не забезпечується, адже саме на цьому рівні народжується додаткова вартість, здійснюються основні витрати і приховані головні джерела економії, забезпечуються виробничий план і потрібна якість продукції, а також працюють багато інших чинники, що визначають ефективність і рентабельність підприємства. Таким чином, з контура автоматизованого контролю і управління підприємством випадає основна ланка – виробничий блок.

При цьому керівники виробництва всіх рівнів спочатку бадьоро рапортують про те, що план буде виконаний, до середини планового терміну починають говорити про несподівано виниклі проблеми, а в кінці терміну заявляють директору, що план взагалі не може бути виконаний, оскільки виробничі фонди зношені, автоматизація слабка, головний конвеєр поставлений на непередбачений ремонт, пресувальник не вийшов на роботу і т.д., і т.п. І відбувається це зовсім не тому, що керівники виробництва – погані організатори і невмілі менеджери, а з тієї причини, що для вирішення даних проблем необхідна система оперативного управління виробничими процесами з урахуванням фактичної ситуації, яка схильна до значних і швидких змін. Без такої системи управляти виробництвом доводиться за допомогою інтуїції і всіляких вказівок підлеглим на фоні поточних проблем (рис.1.31).

У більшості реалізованих проектів, пов'язаних із створенням автоматизованих систем управління промисловим підприємством, існує цілий ряд функцій, що не забезпечується класом ERP. На умовній моделі промислового підприємства (табл. 1.20) показано, що ERP-системи не забезпечують оперативного управління виробництвом, обмежуючись стратегічним плануванням, що зумовлює існування

значного функціонального розриву між рівнем ERP і рівнем АСУТП. В цьому, не охопленому інформаційними технологіями просторі оперативного управління виробництвом знаходяться життєво важливі для підприємства виробничі процеси, що створюють додаткову вартість і що роблять значущий вплив на ефективність підприємства в цілому.

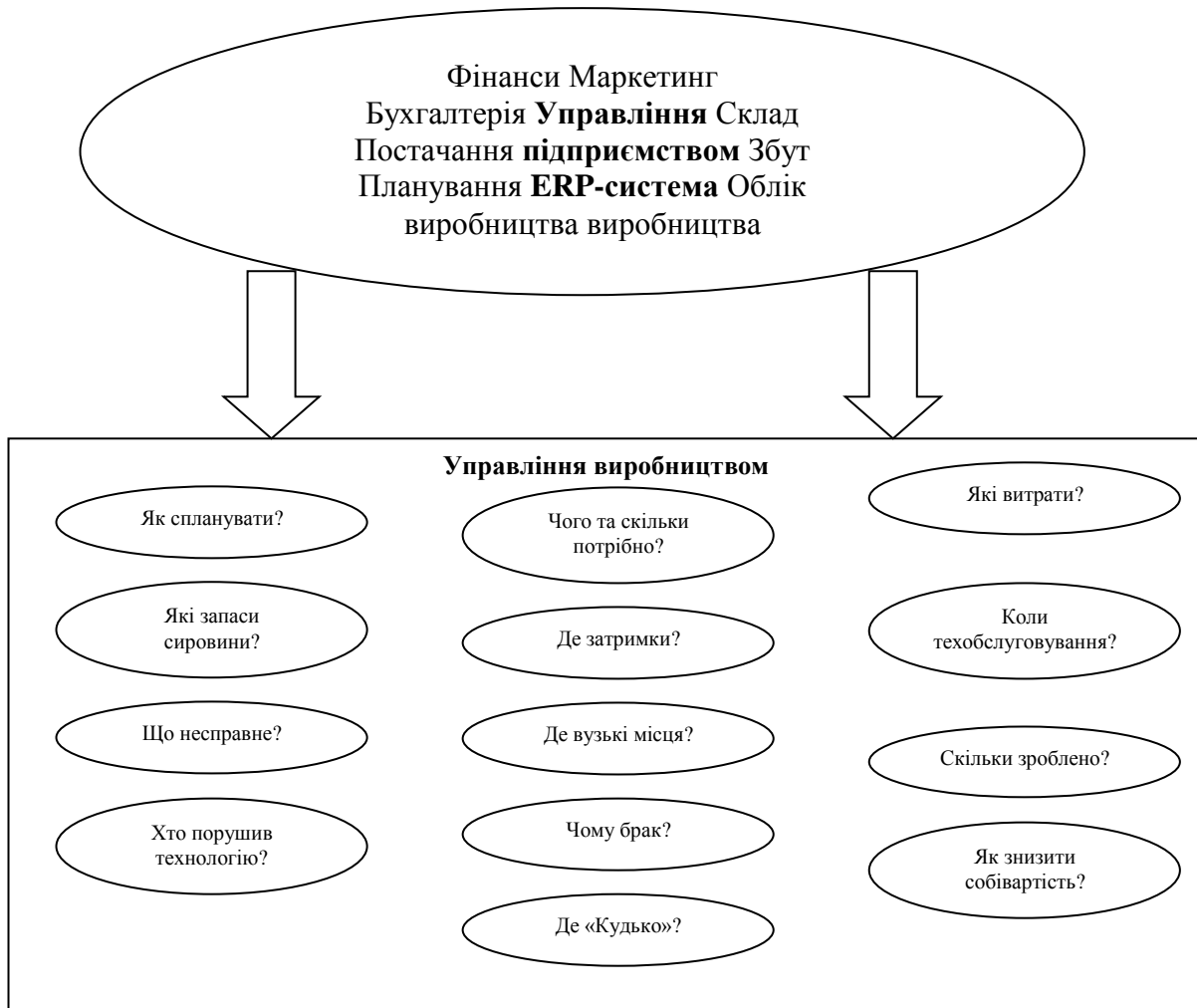


Рис. 1.31. Проблеми управління виробництвом з використанням ERP-системи

Основною причиною труднощів впровадження на підприємствах ERP-систем є явний крен у бік автоматизації і інформатизації бізнес-процесів і відкладання на потім (або ігнорування) основних задач автоматизації технічної підготовки і управління виробничими процесами. Причини неуспіху при впровадженні на промисловому підприємстві ERP-систем можна розділити на три основні групи:

- невиконання задач технічної підготовки виробництва й оперативного управління підприємством;
- неправильний розрахунок часу впровадження та брак бюджетної потужності;
- повне припинення інвестування проекту.

Таблиця 1.20
Функціональний розрив між ERP та АСУТП

ERP	Планування виробничих ресурсів	Фінансовий облік та планування	Управління основними фондами	Управління маркетингом	Управління персоналом	Управління постачанням	Управління складом	Управління збутом	Управління проектами
Сервер									
Функціональний розрив									
Сервер									
АСУТП	Технічна підготовка виробництва	Планування матеріальних та трудових витрат	Планування виробничих потужностей	Подетальне виробниче планування	Планування потреби в матеріалах	Оперативно-календарне планування	Формування та облік завдань зміни	Внутрішньоцеховий виробничий облік	Міжцеховий і виробничий облік

У результаті нагромаджуються проблеми, рішення яких згодом зажадає великі тимчасові витрати, енергію і грошові ресурси, що в цілому приводить до зниження конкурентоспроможності.

Щоб процес виробництва став контрольованим і керованим, потрібно вирішити, принаймні, дві завдання. По-перше, необхідно створити систему вимірювання, що забезпечує об'єктивний і оперативний контроль поточного стану технологічних і виробничих процесів і є у розпорядженні виробничих ресурсів. По-друге, слід знайти адекватний інструмент управління виробничими процесами та ресурсами.

Для високої ефективності управління виробництвом необхідно забезпечити відповідну якість вибраних засобів вимірювання і управління, якість виробничої інформації, адекватність системи управління цільової функції управління і, звичайно, якість управлінських рішень. Ігнорування будь-якого з цих чинників неминуче приведе до втрати ефективності управління. Природно, все це справедливо і для інших елементів АІСУВ, проте для виробничого рівня такий підхід особливо актуальний, оскільки саме тут можна одержати дійсно якісну інформацію, необхідну й достатню для ухвалення управлінських рішень. Показниками якості цієї інформації є її оперативність і об'єктивність.

Корпоративна інформаційна система дає можливість об'єднати інформацію про діяльність підприємства – дані про виробництво, фінанси, закупівлі, збут. Окрім роботи в єдиному інформаційному просторі в інформаційній системі підприємства повинні бути реалізовані єдина технологія обробки і представлення інформації, забезпечення однократного введення даних в місці їх виникнення, масштабованість, достовірність і несуперечність інформації, оперативність введення і отримання інформації. На основі одержаної інформації керівник підприємства може оперативно коректувати і планувати діяльність. Він дістає можливість побачити, де і за рахунок чого можна мінімізувати витрати, що заважає збільшити прибуток. Останні роки зростає потреба замовників і в аналітичних можливостях інформаційних систем. Ще одним важливим аспектом структури попиту на функціональність інформаційних систем є консолідація інформації, що поступає з філіалів в центральний офіс підприємств, а також проведення дистанційного моніторингу стану підрозділів.

Крім найпоширенішої останнім часом проблеми неконкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, що вимагає для її подолання енергійного конструювання та підготовки виробництва продукції, останнім часом все чутливіше виявляється також загроза ізоляції вітчизняної продукції на ринку, незалежно від попиту на неї. Причина цього – вимоги міжнародного ринку про введення електронного обміну інженерною інформацією протягом життєвого циклу продукції (пакет міжнародних стандартів CALS).

Використання технології інформаційної підтримки бізнес-процесів зв'язано з рядом проблем:

- гострий дефіцит фахівців в області менеджменту якості і сучасних інформаційних технологій;

- низька ефективність більшості промислових підприємств, зумовлена застарілими системами організації праці і організаційно-управлінськими технологіями, слабкою орієнтацією на задоволення потреб, запитів та побажань споживачів;

- слабкі знання, а часто нерозуміння потенційних вигод від комплексної інтегрованої автоматизації бізнес-процесів.

Існуюча тенденція відставання України від рівня розвитку передових промислово розвинених країн світу, низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції приводять до зростання втрат від потенційно вигідних контрактів. На думку багатьох фахівців, в найближчому майбутньому неможливо буде продати на світовому ринку продукцію машинобудування без електронної технічної документації (зокрема експлуатаційної), складеної відповідно до вимог міжнародних стандартів. Так, ряд стратегічних замовників продукції як одну з основних умов укладення контрактів на поставку висунули вимоги електронного супроводу виробів.

Для подолання такої тривожної тенденції необхідні консолідовані зусилля органів державного управління, підприємців і наукової громадськості в забезпеченні інформаційної, інноваційної, консультаційної, освітньої діяльності в області інтегрованої інформаційної підтримки виробничої діяльності.

1.13. Вплив смарт-інновацій на економічний розвиток підприємств: зарубіжний та вітчизняний досвід

Динамічний розвиток сучасного суспільства та світова глобалізація сприяє активізації використання смарт-інновацій. На сьогодні більш актуальними питаннями стає оптимізація та ефективне використання сучасних технологічних ресурсів у функціонуванні мегаполісів відповідно до потреб їхніх жителів. Важливе значення відносно змісту технологічного розвитку суспільства має енергетичні та транспортні ресурси. Технології розумної енергетики підвищують екологічність, безпеку, потужності енергомережі, скорочують витрати на споживання енергії. Більшість експертів характеризують альтернативну енергетику як групу технологій, покоління яких уже склалося. Ці технології продовжують поширюватися, а їх ефективність – підвищуватися. Велику популярність набувають інтелектуальні транспортні системи, дані технології розглядаються як складові частини систем типу smart-city, представляють собою сукупність інноваційних рішень в області моделювання і управління транспортними потоками, які спрямовані на підвищення інформативності та безпеки учасників руху, а також збільшення рівня взаємодії між ними. Від так, використання смарт-інновацій має забезпечити розвиток потенціалу міст, поєднуючи в собі стратегічні підходи управління, новітні технології та спонукання городян до формування нового, більш якісного рівня життя в ньому.

Над проблемою застосування смарт-інновацій працювали багато зарубіжних вчених, а саме Р. Е. Холл, Дж. Хартлі, Р. Джиффінджер та ін., С. Діркс, М. Кілінг К. Гаррісон, С. Джованелла та ін. [1-6], однак залишаються досить багато питань, які варто розглянути по цій тематиці. Від так, існуючі форми управління містом практично вичерпали себе й не задовольняють сучасним вимогам. Спробою розв'язати весь комплекс проблем міст стало використання смарт-інновацій та створення концепції smart-міста. Все це націлено на вдосконалення міського середовища та передбачає управління містом, його економікою, соціальною діяльністю, енергетикою, транспортною системою, екологією і життєзабезпеченням за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій [7].

З точки зору мешканців міста, основна вигода Smart-city – в привабливих умовах життя, ефективному транспорті, чистому довкіллі, просунутій економіці, безпечному середовищі. Все це можливо за рахунок інтеграції раніше ізольованих міських систем, якісного урядування та «міських алгоритмів», а також інформаційних технологій та комунікацій [8]. Розробки в концепції smart-city можуть використовуватися у багатьох секторах управління містом: це і транспорт, і так званий «електронний уряд», і енергетика, і охорона здоров'я, і будівництво, і суспільне життя. В кожній з цих галузей можуть бути впроваджені смарт-інновації, які здешевлять та оптимізують використання ресурсів [9]. Розглянемо деякі смарт-інновації, які використовуються в концепції smart-city.

На сьогоднішній день все більше відбуваються структурні зміни на рівні загальної архітектури енергетики. Кінцевим користувачем енергетичної системи стає активний споживач, який не тільки використовує, а й виробляє енергію. Через адаптивні цифрові мережі він вступає в партнерство з рештою світу, будь то єдина енергетична система країни, енергосистема міста або сусіднє домогосподарство. Монетизуються енергообмін за допомогою цифрової платформи, що дозволяє конструювати сервіси і без посередників здійснювати мікроінвестиції. Таким чином, навколо цього активного споживача формується інтернет енергії – екосистема виробників і споживачів енергії, які безперешкодно інтегруються в загальну інфраструктуру і обмінюються енергією.

На думку багатьох вчених протягом найближчих п'яти років повністю сформується пакет нових технологій. До нього увійдуть силова електроніка, яка дозволить керувати потоками потужності в різних мережах; технології зберігання електроенергії, розподіленого інтелектуального управління, що породжує проектування і моделювання, а також високі фінансові технології – блокчейни, смарт-контракти, децентралізовані автономні організації. Поки вони відносно дорогі, але до 2025 р. по ефективності набагато випередять традиційні рішення.

Технологічні зміни стосуються всіх основних сегментів (генерація, передача, розподіл енергії і кінцеве споживання), а також перебудовують сформовані бізнес-моделі. Поява розумних мереж нового покоління обумовлено:

- впровадженням розподіленої генерації та приріст технологій на основі відновлюваних джерел енергії;
- використанням нових додатків для високовольтних мереж передачі, які будуть задіяні в аналітиці даних;
- новими підходами в області подачі і розподілу енергії при використанні інтелектуальних автоматизованих систем. Включення просунутої інфраструктури вимірювання та обліку для читання, передачі та обміну даних між дата-центрами;
- новими рішеннями для управління споживчими сервісами і технологіями накопичення енергії.

На протязі багатьох років сталася трансформація сегментів галузі електроенергетики, яка представлена в табл. 1.21.

Таблиця 1.21

Трансформація сегментів галузі електроенергетики

Основні аспекти змін	Сегменти ланцюга цінності			
	Виробництво енергії, генерація	Передача, трансформація	Розподіл	Кінцеві користувачі
Технологічні тренди	– віртуальні енергостанції як послуга; – зростання ефективності та поширення генерації за рахунок поновлюваних джерел енергії	– технології високої напруги; – передові системи перетворення та передачі електроенергії; – високо потужні провідники та високотемпературні кабелі; – система моніторингу перехідних режимів	– моніторинг LV- мереж / системи автоматизації підстанцій; – розподілені системи управління енергетичними ресурсами; – системи акумулювання енергії, в т. ч. для електромобілів; – розвиток систем Microgrid	– управління попитом; – передова інфраструктура обліку енергоспоживання; – енергоефективна інфраструктура для розумного будинку
Трансформація бізнесу	зростаючі вимоги до енергоефективності та екологічності	інтеграція ринків збуту (транскордонний обмін – пан'європейський ринок, міжрегіональні ринки США)	– зміна ділової ролі операторів мереж; – комплексне інтелектуальне управління попитом і споживанням	споживачі енергії стають виробниками, тобто продаж надлишків енергії

Основні аспекти змін	Сегменти ланцюга цінності			
	Виробництво енергії, генерація	Передача, трансформація	Розподіл	Кінцеві користувачі
Ефекти від використання	– додаткові потужності; – забезпечення енергією віддалених ізольованих регіонів	зниження втрат	– зниження пікових навантажень мережі; – зниження операційних витрат; – зниження втрат	точний облік споживання

Джерело: Складено автором за матеріалами [10,11]

Проаналізувавши основні зміни сегментів галузі електроенергетики, можна сказати, що число джерел енергії зростає, які інтегруються в загальну мережу. Серед них: розподілені сонячні батареї, газові турбіни, малі вітряні електростанції, системи когенерації та інше. Завдяки цьому затребуваними стають технології мікрогрідов, системи управління споживанням. Ключовим моментом для перебудови ринку стане перевищення виробництва додаткової енергії за рахунок розподілених джерел над централізованої генерацією. Це може статися вже в середині 2020-х років.

За прогнозами, ринок автоматизації розподілених мереж подвоїться в найближчі десять років, в середньому за рік приростаючи на 8,7%. Серед цієї групи технологій найбільш перспективні системи моніторингу трансформаторів є:

- розподільні системи SCADA;
- управління енергоякістю;
- високий рівень моніторингу в реальному часі, в т.ч. діагностики обладнання, за рахунок застосування нових поколінь сенсорів;
- просунута інфраструктура обліку та вимірювання;
- інтеграція системи управління аварійними відключеннями [10].

Прикладами впровадження розумних мереж компанії АВВ є наступні.

1. Впровадження повноцінної системи розумних мереж в 2013 році в м. Х'юстон (США):

- розгортання просунутої системи розподілу енергії;

- установка віддаленого моніторингу обладнання на 29 підстанціях;
- установка 579 автоматизованих перемикачів і пристроїв спостереження на 226 центрах розподілу;
- інтеграція нових компонентів для стабілізації і поліпшення технічного стану мережі.

2. Перший проект розумних мереж в Індії, що охоплює увесь штат Карнатака і його системи генерації, подачі і розподілу енергії:

- проект диспетчерського управління та збору даних SCADA поряд з технологією передачі даних MF-TDMA за допомогою VSAT, які підключені до 867 локаціях;
- впровадження технологій: SCADA / EMS / DMS / Energy Billing, Energy Auditing & ABT Meter Interface;
- збір інформації та перерозподіл енергії в реальному часі;
- обробка та аналіз видимості мереж за допомогою Independent Power Producers і відкритого доступу [11].

3. Автоматизована інтелектуальна мережа Стокгольмського морського порту:

- покращення управління пікового навантаження;
- інтеграція джерел відновлюваної енергії;
- впровадження сервісів для електростанцій зарядки транспортних засобів;
- удосконалення системи зберігання енергії;
- електрифікація бухти, доків, корабельних стоянок;
- автоматизація систем будівель і споруд портових служб.

Прикладом інтеграції розумних енергосистем в міське господарство компанії Siemens в містах Бербанк (США), Шанхай та Лондон є [12]:

- впровадження розумних лічильників і розробка додатків для моніторингу;
- просування альтернативних джерел енергії та їх інтеграція в мережеві інфраструктурні системи;
- термальні енергосистеми зберігання;
- діагностика напруги.

В даному зростаючому сегменті центральне місце займають інтелектуальні системи обліку енергоресурсів. Рішення в області управління контрольновимірвальними даними базуються на застосуванні таких технологій:

- інформаційна система клієнта;
- система збору даних і оперативного диспетчерського управління;
- система управління аварійними відключеннями;
- система управління взаємовідносинами з клієнтом;
- геоінформаційна система.

До очікуваних ефектів від впровадження розумних вимірвальних систем відносять:

- потенційне зниження обсягу необхідних нових потужностей на 20%;
- згладжування піків енергоспоживання і можливість підключити більше споживачів на вже наявні потужності;
- зниження комерційних втрат електроенергії на 95%, за умов оперативного виявлення несанкціонованих підключень);
- зниження технічних втрат на 50%, за рахунок установки приладів обліку більш високої точності і адресного ремонту мережі);
- зниження операційних витрат за рахунок скорочення чисельності персоналу до 10%;
- своєчасність оплати за рахунок можливості обмеження навантаження та зменшення заборгованості споживачів на 50–70%;
- підвищення надійності електропостачання та зниження операційних витрат;
- більш високий рівень якості енергопостачання;
- можливість управління споживачами своїм енергоспоживанням в режимі реального часу.

Також, на сьогоднішній день держави-члени ЄС взяли на себе зобов'язання щодо розгортання близько 200 мільйонів інтелектуальних лічильників електроенергії і 45 мільйонів на газ до 2020 року при загальному обсязі потенційних інвестицій в розмірі 45 мільярдів євро. Очікується, що до 2020 року майже

72% європейських споживачів будуть мати інтелектуальний лічильник електроенергії, а 40% – газ. Незважаючи на те, що кошторис витрат різна, вартість смарт-системи обліку в середньому становить від 200 до 250 євро на кожного клієнта, при одночасному наданні переваг за метричну позначку в 160 євро за газ і 309 євро за електроенергію, а в середньому – на 3 % економії енергії [13].

В цілому успішне впровадження інтелектуальних лічильників в ЄС залежить від критеріїв, які в основному вирішуються державами-членами. Це включає в себе механізми регулювання і ступінь оснащення систем, які будуть технічно і комерційно сумісні, а також гарантують конфіденційність і безпеку даних. Також немає єдиної думки по всьому світу про мінімальний діапазон операцій, необхідних інтелектуальним лічильникам.

Інша сфера, де відбуваються значні зміни, – споживчий сегмент. Ключовими напрямками залишаються економія на енергозбутової діяльності та зникнення проміжних ланок в ланцюжку вартості. За допомогою аналітичних інструментів на базі цифрових платформ можна вести профіль споживання домогосподарств, і в залежності від нього диференціювати ціни на енергію протягом доби. Нові фінансові технології дозволять автоматизувати процес розрахунків. В кінцевому підсумку це призведе до зниження вартості споживання.

З розвитком альтернативних джерел енергії та систем локальної генерації споживач стає одночасно і виробником. Це дозволяє, наприклад, оптимізувати енергоспоживання і підвищити екологічну стійкість технологій. Спільнота споживачів розгортає спільні проекти з розвитку необхідної інфраструктури.

Ключові технології в сегменті споживання це:

- розумні системи вимірювання тобто аналіз споживчої активності;
- нові технології для управління інфраструктурою, а саме інтернет речі в комунальній інфраструктурі, програмне забезпечення для аналітичної обробки різних показників споживання;
- активне використання соціальних мереж і мобільних пристроїв для моніторингу, виявлення та оповіщення споживачів; залучення користувачів в процеси управління і контролю;

– нові аналітичні розрахункові і платіжні сервіси з розвитком відповідних фінансових технологій: блокчейн, смарт-контракт.

Світовий ринок систем з управління попитом в області розумної енергетики до 2016 р. склав 687,2 млн долл. до 2020 року очікується його зростання до 1,8 млрд долл., при середньому річному темпі зростання в 21%. Світовий ринок систем з обліку енергоспоживання в області розумної електроенергетики до 2015 склав 10,6 млрд долл. до 2020 року очікується його збільшення до 19,52 млрд долл., з річним темпом росту в 14% [14]. Зараз є наступні актуальні технології розумних мереж (табл. 1.22).

Таблиця 1.22

Перелік актуальних технологій розумних мереж

Технологічний напрям	Апаратні засоби	Системи та програмне забезпечення
Моніторинг та контроль	Використання нових вимірювальних одиниць	Диспетчерське управління зі збору даних, широкосмугові системи моніторингу, широкосмуговий адаптивний захист, широколистяна обізнаність
Інтеграція інформаційних та комунікаційних технологій	Комунікаційне обладнання, роутери, перемикачі шлюзів	Програмне забезпечення для планування ресурсів підприємства, споживча інформаційна система
Відновлювана, розподільча конвенціональна інтеграція	Устаткування для кондиціонування основної потужності і підтримки мереж, комунікаційні та апаратні засоби для вдосконалення технологій зберігання даних	Система управління електроенергією, система розподілу мереж, Диспетчерське управління зі збору даних, геоінформаційна система
Збільшення пропускної здатності	Надпровідники, гнучка система змінного струму передачі, система передачі високої напруги постійного струму	Аналіз стійкості мережі, автоматизовані системи відновлення
Управління розподільною мережею	Автоматичні вимикачі повторного включення, конденсатори з дистанційним управлінням розподіленою генерації і зберігання, датчики трансформаторів	система управління відключення, система управління персоналом
Просунута інфраструктура вимірювання та обліку	Розумні лічильники, дисплеї, сервера даних	Система управління даними лічильників

Продовження таблиці 1.22

Технологічний напрям	Апаратні засоби	Системи та програмне забезпечення
Зарядка електричного транспорту	Батареї, інвертори, інфраструктура для підзарядки	Системи оплати, розумна зарядка «мережу – транспортний засіб» та розрядка «транспортний засіб – мережа»
Споживчі системи	Розумні прилади, пристрої, які підключаються, термостати, дисплеї, автоматизовані системи будівель	Енергетичні панелі (щитки), системи управління енергією, додатки для моніторингу енергії зі смартфонів і планшетів

Джерело: Складено автором за матеріалами [15, 16]

Від так, розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо використання конкретних типів сучасних електроенергетичних та електротехнічних пристроїв різного функціонального призначення, алгоритмів аналізу взаємного впливу елементів системи та механізмів забезпечення дозволить суттєво покращити стан та якість електроенергії, наблизити показники її якості у вітчизняних мережах, до умов функціонування конкретних типів електроенергетичного та електротехнічного обладнання загальних європейських вимог [15].

На сьогодні актуальним є документ «10 Steps to Smart Grids; EURELECTRIC DSOs' Ten-Year Roadmap for Smart Grid Deployment in the EU». У відповідності до цього документу для реалізації інтелектуальних мереж на європейському ринку потрібно зробити 10 кроків (табл. 1.23), багато з яких тісно пов'язані між собою мають розвиватися одночасно [16]. Виділено три стадії розвитку Smart Grid: сприяння національним та загальноєвропейським рівням; розгортання в державах-членах ЄС; масштабна реалізація та комерціалізація на наддержавному рівні.

Кращий спосіб реалізувати новий потенціал енергетики – це використання концепції Smart Grid, тобто саморегулюючої, аналізуючої та звітуючої технології. Ефекти від застосування систем Smart Grid для міст означає, перш за все, підвищення надійності мереж і зниження витрат на їх обслуговування. Також до потенційних ефектів впровадження передових технологій можна віднести:

- розвиток систем для майбутнього застосування електротранспорту;
- створення мережі накопичувачів енергії, розташованих на території міста;

– доступ до енергії від багатofункціональних мереж. Зокрема, на елементах інфраструктури освітлення можна розгорнути різні сервіси, наприклад, компактні підстанції 4G, камери спостереження, цифрові рекламні об'єкти, точки доступу до електричної енергії;

– балансування піків споживання і коливання вироблення енергії, в тому числі за рахунок інтеграції транспортної та енергетичної мереж: електричні транспортні засоби служать як місцем зберігання, так і джерелом електроенергії.

Таблиця 1.23

Реалізація інтелектуальних мереж на європейському ринку

	Крок	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021 далі
Масштабна реалізація та комерціалізація на наддержавному рівні	10					Рух до реальної участі споживачів в енергоринку						
	9					Інтеграція у великих масштабах е-мобілів, опалення, охолодження та зберігання						
	8					Агрегація розосереджених джерел енергії						
	7					Рух до інтеграції місцевого і центрального балансування для всіх типів генерації						
Розгортання в державах-членах	6		Моніторинг та керування мережами і розосередженою генерацією									
	5		Розгортання інтелектуальних вимірювань – поінформовані клієнти									
	4	Тестування за допомогою демонстраційних проектів та обмін знаннями										
Сприяння національним та загально-європейським рівням	3	Встановлення стандартів та забезпечення захисту даних і конфіденційності										
	2	Розробка моделей ринку										
	1	Забезпечення нормативних стимулів для інноваційних інвестицій в мережі										

Джерело: Складено автором за матеріалами [17]

Практичні ефекти від впровадження технологій Smart Grid наступні [18]:

1. Різні компоненти системи Smart Grid:

- економія 20–45% споживаної електроенергії;
- зниження втрат від перерв в подачі електроенергії до 15%;

- зниження капітальних витрат на обладнання на 5–10%;
- зниження аварійності та витрат на ремонтні роботи до 10%;
- економія при виробленні електроенергії тепловими електростанціями до 10–15%.

2. Розумні контрольні-вимірювальні системи:

- підвищення якості та надійності електромереж;
- баланс попиту та пропозиції електроенергії;
- забезпечення інфраструктури для розумних будинків.

3. Нове покоління управління і контролю розподільних мереж:

- мінімізація витрат при будівництві додаткових (запасних) станцій.

4. Поновлювані енергогенератори з низьким рівнем викидів CO₂:

- підвищення екологічності;
- підвищення стійкості мережі;
- безперебійне енергозабезпечення, в т. ч. видалених районів, регіонів країни.

Побудова інтелектуальних мереж в Україні проходить доволі повільно, однак існують деякі розробки по цьому питанні. Основні питання розробки концепції Smart Grid в Україні [19–21]:

1. Формування стратегічного бачення майбутньої електроенергетики в Україні на базі концепції Smart Grid.

2. Перерозподіл основних вимог та функціональних властивостей вітчизняної електроенергетики на базі концепції Smart Grid і принципи його здійснення.

3. Визначення основних напрямів розвитку всіх елементів енергетичної системи: генерації, передачі і розподілу, збуту, споживання та диспетчеризації.

4. Перерозподіл основних компонентів, технологій інформаційних і управлінських рішень у всіх вищезгаданих сферах.

5. Забезпечення координації модернізації (подолання технологічного розриву) та інноваційного розвитку в українській електроенергетиці.

Також в Україні необхідне технічне забезпечення інтеграції розосереджених джерел енергії, з використанням наявних на ринку нашої країни пристроїв систем

електропостачання та накопичувачів, створення платформ керування потужністю інтегрованих розосереджених джерел енергії на основі сучасних технологій Smart Grid, забезпечення реалізації міжнародних стандартів функціональної сумісності обладнання інтелектуальних мереж відповідних регламентів і технічних умов.

Для удосконалення ефективної роботи транспортної інфраструктури в концепції smart-city в управлінні міської логістикою помітний тренд на використання динамічної та мультимодальної інформації. А саме, великі данні збираються з датчиків автомобілів, камер стеження, RFID-міток, сенсорів на дорогах і залізничних полотнах. Дані про стан міських дорожніх систем, транзитних систем, вело доріг і пішохідних зон служать для оптимізації транспортних потоків в залежності від пасажиропотоку, потреб бізнесу, умов навколишнього середовища, а також для моніторингу стану доріг. Такі системи вимагають комплексного підходу з управління та обслуговування.

Задля часткового оптимізування пасажиропотоків та зберігання високої якості поїздки, використовуються наступні smart – інновації в транспортних сегментах:

- райдшерінг – це система, при якій пасажир не збільшує кількість пасажирів, а використовують транспортний засіб разом, скорочуючи завантаженість на дорогах;
- велошерінг – це розвиток дорожньої інфраструктури для велосипедів, який надає активного використання міських прокатних сервісів для міста, які стимулюють людей частіше використовувати велосипеди для пересування по місту;
- каршерінг – це нові технології дозволили компаніям і споживачам брати в оренду автомобілі по годинах / добам;
- перевезення по запиту – це системи Uber і Lyft дозволяють звичайним водіям використовувати свій транспорт в якості таксі за встановленими запитами користувачів. Такі сервіси оснащені мобільними і GPS-технологіями, які підвищують конкурентоспроможність їх послуг.

Елементами інтелектуальних транспортних технологій в концепції smart-city є:

- гібридні автомобілі;

- батареї та інфраструктурні системи зберігання енергії для гібридних автомобілів;
- стаціонарні супермаховики в енергосистемах, вони використовуються в транспортних системах через мінімальне споживання і ваги та зручності в обслуговуванні;
- підключенні / автоматизовані автомобілі. Підключенні автомобілі (connected cars) мають прямий доступ в Інтернет і дозволяють управляти всіма пов'язаними пристроями, включаючи смартфони, датчики, світлофори, інші транспортні засоби;
- розумний паркінг – це технологія, яка включає необхідне число датчиків, що визначає місце розташування і віддаленість вільних місць для паркування;
- дорожня транспортна система, тобто безпека, охорона, моніторинг, контроль.

Наприклад, проект компанії Google полягає в розвитку технологій для безпілотних автомобілів. Система поєднує в собі збір даних з картографічних інтерфейсів Street View з застосуванням сенсорної технології LIDAR, штучного інтелекту по обробці відео контенту, GPS. Компанія очікує, що поліпшена система виявлення скоротить число смертей і травм на дорогах.

Інтелектуальна транспортна система Siemens розробила рішення для транспортної системи, де всі транспортні засоби і системи інфраструктури взаємопов'язані один з одним. Такий зв'язок забезпечує більш точне визначення ситуації на дорогах, щоб оптимізувати рух транспорту, скоротити затори, події, мінімізувати паливні витрати. Система заснована на принципі Vehicle-to-X (V2X). Qualcomm (спільно з Honda) – технології для відстеження об'єктів, які наближаються Vehicle-to-Pedestrian.

Наведемо приклад платформних технологій від фірми Fujitsu. Отже, компанія створила платформу SPATIOWL з управління міським трафіком на основі GPS-даних і даних від встановлених на дорогах сенсорів. Сервіс дозволяє збирати дані про місцезнаходження, швидкості автомобіля, генеруючи сукупну інформацію про трафік, затори, часу простою. На основі даних розраховуються показники

ефективності і вартості обслуговування транспортної мережі, а також моделюються прогнольні сценарії поведінки водіїв і пішоходів.

На сьогодні, є системи управління трафіком від Verizon. Система інтелектуального управління трафіком забезпечує збір і обробку даних з управління всієї дорожньої інфраструктурою. Заявляється наступна можливість результативності:

- скоротити час у дорозі на 20%;
- скоротити паливні витрати на 15%;
- скоротити затримку роботи сигналів світлофорів на 41%;
- скоротити зупинки транспорту на 44% [22].

У зарубіжній практиці існує наступна інтелектуальна транспортна система для громадського транспорту, яка включає:

- навігаційні дані для контролю проходження рейсів і маршрутів, фіксація подій;
- інтеграція з зовнішніми системами управління та контролю транспортного комплексу;
- облік реального пасажиропотоку;
- безперервний моніторинг ситуації при здійсненні пасажироперевезень;
- оптимізація витрат на обслуговування парку транспортних засобів;
- віддалений контроль технічного стану транспортних засобів.

Автоматизовані парки сприяють кращому використанню паркувального простору. Інформація про розклад показу прибуття автобусів на зупинковий пункт, що отримується в реальному часі, інформація про доступні авто та велопарківки дозволяє скоротити час на поїздку та пошук місця паркування. Наприклад, у м. Сеул впроваджено бездротовий зв'язок між зупинками і автобусами. 300 зупиночних пунктів обладнані терміналами, які по бездротовому зв'язку обмінюються інформацією з 9300 автобусами. В автобусах встановлені інтернет-модеми, а також приймачі GPS [23].

Моніторинг транспорту дозволяє відстежити транспортні засоби під час поїздки та на терміналах / станціях. Подібні технології використовуються в різній

ступені та в різних містах. AVLS впроваджують на громадських автобусах і поїздах, щоб безперервно стежити за транспортним засобом і забезпечити ряд послуг: управління рухом, надання інформації пасажиром в реальному часі, розподіл пріоритетних сигналів на перехрестях, управління аваріями, і т. д. Ці розумні служби допомагають підвищити ефективність трафіку, зробити громадський транспорт більш привабливим і скоротити час поїздки, надаючи жителям міста можливість гнучко планувати маршрут (найшвидший або найдешевший).

Плаваючі дані автомобілів / плаваючі стільникові дані – технологічний метод, що дозволяє визначити середню швидкість транспортних потоків на основі збору даних про розташування, час, напрямки автомобільного руху.

Сенсорні технології (RFID) – забезпечують підвищену безпеку та обізнаність про стан дорожнього покриття, оточуючих об'єктів інфраструктури. Автоматичні системи розпізнавання номерних знаків дають можливість стежити за рухом транспорту в критичних зонах.

Системи попередження про зіткнення з пішоходами. GPS-мітки, лазери та акселерометри дозволяють оцінити необхідну дистанцію, щоб запобігти зіткненню з пішоходами.

Використання технологій оповіщення водіїв є в м. Сінгапур та м. Ейндховен. Відтак, у Сінгапурі в 2015 році використовувався додаток для водіїв, який аналізує історичні та поточні дані про трафік в реальному часі, щоб оцінювати ситуацію на дорозі і видавати погодинний прогноз стану транспортної мережі.

В місті Ейндховен у 2015 році використовувалася система відстеження вологості й гладкості дорожнього покриття, яка встановлена на спеціальних автомобілях. Дані передаються на центральну станцію моніторингу, виявляються небезпечні ділянки дороги, потім проводиться оповіщення водіїв через дорожні інформаційні дисплеї та карти навігації.

На даний момент більшість міст використовують і грошові платежі, і смарт-карти, хоча поїздки з використанням смарт-карт часто більш вигідні. Система, заснована виключно на використанні смарт-карт, дозволила б відслідковувати всі переміщення пасажирів і регулювати баланс попиту і пропозиції громадського

транспорту. Такі міста, як Лондон, Нью-Йорк і Сіетл рухаються в бік інтермодальної безконтактної системи оплати проїзду, при якій одна смарт-карта може використовуватися для всіх видів транспорту.

У Сінгапурі система електронної оплати проїзду існує ще з 1975 року, в даний час повністю автоматизована. У діловому центрі встановлено 34 спеціальні арки, здатні фіксувати проїзд. Особисті автомобілі обладнані пристроями з кеш-картами для оплати проїзду з можливістю поповнення балансу. При відсутності обладнання система фотографує номер автомобіля і виписує рахунок за кожен день користування дорогами. Діє система тарифів і коефіцієнтів в години пік, у вихідні та свята проїзд безкоштовний. Також система накопичує інформацію про пробки і адаптує ціни до поточного трафіку. Інформація про ціни доступна онлайн, водій може вибрати маршрут виходячи зі співвідношення ціна / тривалість. Впровадження електронної оплати знизило трафік в пікові години на 25000 автомобілів (близько 3% від усієї кількості автомобілів в місті) і збільшив середню швидкість на 20 км/ч. Це дозволило заощадити понад 40 млн долл. [24].

В місті Осло існує електронна система стягування оплати за проїзд для водіїв, включаючи можливість оплати на заправках і по смс повідомленням. Проект реалізується з 2008 року, було інвестовано не менше 17,5 млн долл. Створена система дозволила розвантажити пункти оплати проїзду, на третину знизила споживання палива через простой в чергах.

Однак, на жаль, сьогодні в Україні відсутній облік фактично наданих пільговикам транспортних послуг з проїзду у міському та приміському транспорті. Найбільш чисельна категорія пільговиків має право на безплатний проїзд у міському пасажирському транспорті загального користування та приміських маршрутах. Тому, все більш актуальною темою стає використання соціальних електронних карток. Дані картки мають вигляд традиційних кредитних карток чи карток посвідчення особи, також на додачу вони надають можливість безконтактно оплачувати спожиті послуги, визначати особу власника та засвідчувати право на отримання певного виду пільги. Крім того, вона є багатофункціональною. З її допомогою можна зокрема з'ясувати вартість проїзду, вести облік поїздок,

перевіряти строк дії і виставляти рахунки. Також, надання пільг за допомогою соціальних електронних карток дозволяє запобігти незаконному користуванню пільгами на проїзд і посилити в людях почуття особистої безпеки, оскільки незаконний проїзд на пільгових умовах нерідко є чинником погіршення безпеки у громадському транспорті.

Сьогодні жодна країна світу не може дати готовий рецепт вирішення цієї проблеми. У більшості європейських країн і США вартість пільг на проїзд у громадському транспорті покривається місцевими органами влади, а власне пільги надаються лише мешканцям регіону на території місцевих громад. Разом з електронними картками в переважній більшості країн для оплати проїзду використовуються також магнітні картки та паперові квитки, що полегшує користування транспортом тимчасових мешканців і туристів.

Ще одним позитивним прикладом використання транспортних технологій є залізничні компанії, які встановлюють сенсори на всьому протязі шляхів і на всіх значущих деталях складу, щоб відстежувати їх стан і знизити ймовірність подій. Дані сенсорів накопичуються і зберігаються, щоб згодом проаналізувати їх і оптимізувати ремонтні роботи.

Таблиця 1.24

Транспортні технології в сфері розвитку концепції smart-city за ключовими сегментами

Управління та контроль за трафіком	Системи управління транспортом і моніторинг поведінки користувачів	Побудова логістичних маршрутів і управління автопарком
Активна система управління трафіком	Електронні навігаційні системи для всіх видів транспорту	Комп'ютерна побудова планів по відправці вантажів
Камери для моніторингу трафіку	Збір статистичних даних про переміщення транспорту	Операційні системи контролю вантажу
Електронні знаки / дисплеї	Динамічні стійки інформації / диспетчерські інформаційні панелі / зупинки	Динамічна система синхронізації інформації про відправлення / отримання
Радіоканал передачі зв'язку на дорогах	Системи планування міських маршрутів для туристів	Система допомоги при паркуванні комерційних (вантажних) автомобілів
Інформаційні системи моніторингу дорожніх погодних умов		

Джерело: Складено автором за матеріалами [25–27]

Найбільш розповсюджені транспортні технології в сфері розвитку концепції smart-city за ключовими сегментами представлені в таблиці 1.24.

Транспортну систему можна оптимізувати, наприклад, встановивши динамічне ціноутворення на проїзд по трасах. Динамічне ціноутворення на проїзд дозволить знизити трафік в години пік, як наприклад, у Сінгапурі; динамічне ціноутворення на стоянку – завантаженість паркувальних міст, як наприклад, в Нью-Йорку; диференційоване ціноутворення сприяє поширенню екологічних транспортних засобів, як в Стокгольмі. Зокрема, в Стокгольмі за сім місяців тестування трафік знизився на 22%, а викиди вуглекислого газу в центрі міста – на 14% (25 тис. тонн в рік). Інтелектуальна система управління дорожнім рухом в Лондоні здатна навчатися на виконуваних статистичних спостереженнях, в результаті чого починає пророкувати потоки транспорту і обсяг трафіку. За оцінками, з 2014 по 2018 роки система забезпечить зниження трафіку на 8% в рік [28].

В Ріо-де-Жанейро та Лондоні існують служби комплексного збору даних. Centro De Operacoes Prefeitura Do Rio в Ріо-де-Жанейро – це партнерський проект міського уряду і IBM. Це загальноміський центр аналізу даних, який об'єднує потоки даних від 30 організацій, в тому числі дані про дорожній рух і громадському транспорті, дані муніципалітетів і дані про стан інфраструктури, дані екстрених служб, прогнози погоди, інформацію, завантажену співробітниками і громадськістю за телефоном, інтернету або радіо.

Додаток City Dashboards в Лондоні надає городянам дані в реальному часі: інформацію про погоду, забрудненості повітря, затримках транспорту, доступності громадських велосипедів, рівня води в річці, попиту на електрику, дані з фінансового ринку, твіттер-тренди міста, а також можливість доступу до дорожніх камер. Дані також можуть відображатися на карті міста [29].

Сьогодні адаптивні світлофори постійно збирають інформації (реєструють транспортні засоби та пішоходів) і пристосовують час сигналу в залежності від поточного попиту. Координація сигналів світлофорів на перехрестях дозволяє системі оптимізувати час поїздки шляхом мінімізації кількості зупинок на перехрестях, так що досягається більш висока ефективність пасажиропотоку і

знижується споживання палива і час поїздки. Повністю така система реалізована в Сінгапурі (всі світлофори розумні), частково – в Лондоні, Нью-Йорку і Мельбурні (більшість світлофорів розумні). Прикладом використання є система управління автомагістраллю в Гетеборзі, яка введена в 2004 році та в даний час автоматизована.

Доступні наступні функції:

- контроль управління дорожнім рухом;
- виявлення подій;
- виявлення пробок;
- попередження про аварії;
- змінні обмеження швидкості.

Результати застосування такої системи наступні:

- число ДТП в середньому знизилося на 20%;
- середній час однієї поїздки – на 5%;
- дорожній рух в цілому гармонізоване, знизилася різниця швидкостей на різних смугах [30].

Отже, оцінивши розвиток транспорту в парадигмі концепції smart-city можна стверджувати, що вона здатна надавати наступні ефекти в житті городян у місті:

- зниження завантаженості транспортної інфраструктури;
- економія на утриманні доріг і паркувальних місць;
- зниження споживчих витрат;
- покращення мобільності для пішоходів і користувачів громадського транспорту;
- покращення доступу до територій міста;
- зниження кількості ДТП;
- економія енергії;
- зниження викидів і забруднень;
- покращення громадського здоров'я;
- скорочення витрат часу на поїздку;
- підвищення надійності при транспортуванні товарів і вантажів.

Дослідивши міжнародний досвід використання смарт-інновацій, встановлено, що в їх основі лежать нові методи, способи і алгоритми інтелектуального аналізу даних і прийняття рішень, необхідних і використовуваних в процесі експлуатації інноваційних рішень розумного міста. На сьогодні використання смарт-інновацій в концепції smart-city надасть економію споживання енергетичних ресурсів, підвищення якості та надійності електромереж, зниження викидів і забруднень в навколишнє середовище, а також зниження завантаженості та підвищення надійності транспортної інфраструктури. Застосування смарт-інновацій в сфері енергетики зумовить в Україні: імплементацію вимог *acquis communautaire* в законодавстві, що регулює діяльність і сприяє розвитку енергетичного сектору; створенню умов для формування технологічних інноваційних парків з використанням сучасних, науково обґрунтованих рішень, технологій та обладнання в енергетичній сфері; підтримку здорового конкурентного середовища, безперешкодного доступу до ринків і існуючої інфраструктури (окрім природних обмежень, а також виходячи з раціоналізації факторів енергетичної безпеки України); проведення комунікаційної політики у сфері енергетики для заохочення входу на ринок міжнародних стратегічних та фінансових інвесторів. Отже, у підсумку, використання смарт-інновацій в сфері транспорту призводять до таких результатів: здешевлення транспортних витрат, видалення посередників, скорочення часу на подорож (ефект стиснення відстаней). У подальшому необхідно розуміти, що застосування смарт-інновацій буде задовольняти потреби сучасного покоління, забезпечувати можливості для розвитку та реалізації потенціалу кожної окремої особи.

Подальшого дослідження на дану тематику потребує питання, щодо перетворення простого міста за рахунок використання смарт-інновацій на «розумне місто» на прикладі розвинених країн світу та за рахунок цього вдасться виробити чіткий план розбудови «розумних міст» і в Україні.

Література:

1. Hall R. E. The Vision of a Smart City [Electronic resource] / R. E. Hall // Proceedings of the 2nd International Life Extension Technology Workshop (Paris, September 28). – Access mode : <http://www.osti.gov/bridge/servlets/purl/773961-ouxp82/webviewable/773961.pdf>
2. Hartley J. Innovation in Governance and Public Services: Past and Present / J. Hartley // Public Money & Management. – 2005. – № 25 (1). – P. 27–34.
3. Giffinger R. Smart Cities – Ranking of European Medium-Size Cities [Electronic resource] / R. Giffinger, C. Fertcher, H. Kramar et al. // Final Report. October, 2007. - Access mode : http://www.smart-cities.eu/download/smart_cities_final_report.pdf
4. Dirks S. Vision of Smarter Cities: How Cities Can Lead the Way into a Prosperous and Sustainable Future [Electronic resource] / S. Dirks, M. Keeling. – Access mode:<http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/en/gbe03227usen/GBE03227USEN.PDF>
5. Foundations for Smarter Cities / C. Harrison, B. Eckman, R. Hamilton et al. // IBM Journal of Research and Development. – 2010. – Vol. 54, № 4. – P. 1–16.
6. Giovannella C. «Territorial smartness» and Emergent Behaviors ICSCS / C. Giovannella // Systems and Computer Science : 2nd International Conference, ICSCS 2013 (Villeneuve d'Ascq, August, 26–27, 2013). – IEEEPublisher, 2013. – P. 170–176.
7. І.А. Жукович Smart-місто як новий об'єкт статистичних досліджень: визначення терміна / Жукович І.А. // Статистика України. – 2015 – № 1 – С. 18–22.
8. Системні технології як елемент смарт-інновацій в контексті концепції смарт-сіті. А. А. Дискіна // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2017. – № 2 (2). – С. 70–76. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/ejoru/2017/No2/70.pdf>.
9. Що таке Smart City: в світі та Києві: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kyiv.ridna.ua/2015/07/scho-take-smart-city-v-sviti-ta-kyjevi/>
10. Grid Modernization and the Smart Grid: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oe.energy.gov/smartgrid.htm

11. Технологии для умных городов. Доклад: СПб.: Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», 2017. – 110 с.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.csr-nw.ru/files/publications/doklad_tehnologii_dlya_umnyh_gorodov.pdf.

12. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються. [Електронний ресурс] : монографія / Л. В. Руденко-Сударєва, О. М. Мозговий, В. В. Токарь та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Л. В. Руденко-Сударєвої. – Вид. 2-ге, доп. – К. : КНЕУ, 2015. – 270 с.

13. Smart Metering deployment in the European Union: [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ses.jrc.ec.europa.eu/smart-metering-deployment-european-union>

14. Міжнародний досвід фінансування сталого розвитку громад (на прикладі формування мережевої інфраструктури): аналіт. доповідь / [Олійник Д.І.]; за заг. ред. Д.І. Олійник. – К.: НІСД, 2017. – 54 с.: [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dosvid_finan-076e5.pdf

15. Жуйков, В.Я. Энергетичні процеси в електричних колах з ключовими елементами / В.Я. Жуйков, С.П. Денисюк. – Київ: ТЕКСТ, 2010. – 264 с.

16. 10 steps to Smart Grids // Union of the Electricity Industry. – EURELECTRIC, 2011.

17. С.П. Денисюк Технологічні орієнтири реалізації концепції smart grid в електроенергетичних системах / Денисюк С.П. // Энергетика: економіка, технології, екологія. – 2014. – №1. – с. 7–21.

18. РОЗУМНІ ЕЛЕКТРОМЕРЕЖІ, АБО ЩО ТАКЕ SMART GRID? [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://difku.gov.ua/rozumni-elektromerezhi-abo-shho-take-smart-grid/>

19. Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. Інтелектуальні електричні мережі електроенергетичних систем та їхнє технологічне забезпечення // Технічна електродинаміка. – 2010. – № 6. – С. 44–50.

20. Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. Інтелектуальні електричні мережі: світовий досвід і перспективи України // Пр. Ін-ту електродинаміки НАН України: Зб. наук. пр. Спец. Випуск. Ч. 1 – К: ІЕД НАНУ, 2011. – С. 5–20.

21. Стогній Б.С., Кириленко О.В., Денисюк С.П. Технологічний базис Інтелектуальної об'єднаної енергетичної системи України // П Пр. Ін-ту електродинаміки НАН України: Зб. наук. пр. Спец. Випуск. Ч. 1 – К: ІЕД НАНУ, 2011. – С. 20–31.

22. Офіційний сайт компанії Verizon: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.verizon.com/businessmarkets/gateway/>

23. Нина Глущенко. Как большие данные превратили Сеул в один из самых «умных» городов мира: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/special/seoul-big-data/>

24. СИНГАПУР ВЫВОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПОНЯТИЕ «УМНЫЙ ГОРОД» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fastsalts.com/sections/technology/670.html>

25. Litman, T. Smart Transportation Economic Stimulation. – Victoria Transport Policy Institute, 2009. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vtpi.org/econ_stim.pdf.

26. Routes to prosperity: how smart transport infrastructure can help cities to thrive. – Ernst & Young, 2015. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-routes-to-prosperity-via-smart-transport/\\$FILE/EY-routes-to-prosperity-via-smart-transport.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-routes-to-prosperity-via-smart-transport/$FILE/EY-routes-to-prosperity-via-smart-transport.pdf).

27. Smarter Cities: Public Safety in the Digital Age. – IBM. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.govloop.com/blogs/4001-5000/4144-Public_Safety_Digital_Age.pdf.

28. ЖИТЬ БЕЗ НЕФТИ: ЭНЕРГЕТИКА ШВЕЦИИ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sweden.ru/ljudi/kak-prozhit-bez-nefti/>

29. CityDashboard: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citydashboard.org/about.php>

30. Дорогоцінна дорога: як автостради Швеції стали найбезпечнішими у світі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pb.platfor.ma/shvetsiya-daye-yizdi/>

1.14. Теоретичні підходи до концепції «Індустрія 4.0» як чинника інноваційного розвитку промислових підприємств

У зв'язку із загостренням глобальних економічних екологічних, та соціальних проблем людство знаходиться у стані невпинного пошуку шляхів їх вирішення. В першу чергу надії суспільства покладаються на Четверту промислову революцію.

На наш погляд, економічна наука дуже небезпечно відстає від потреб глобального світу, що стрімко розвивається, на основі інноваційних продуктів і технологій 6-го технологічного укладу особливо в використанні:

- електронної техніки;
- інфокомунікацій;
- штучного інтелекту;
- розвитку робототехніки;
- потенціалу біоенергетичних ресурсів;
- стратегії низьковуглецевого розвитку;
- концепції кліматичної політики;
- технологій блокчейну.

А також розвитку інфраструктури, науки та освіти, медицини інших новітніх технологій, тому до економічної науки треба пред'являти найбільш високі вимоги, до виконання яких деякі економісти, менеджери, плановики виявилися не зовсім готовими, хоча їх кількість цілком достатня. Зазначені обставини не дозволяють раціонально і ефективно використовувати наявний науково-виробничий потенціал економіки та запроваджувати заходи щодо його подальшого розвитку.

В продовж останнього десятиліття однією з найбільш часто обговорюваних тем серед науковців світового співтовариства є концепція Четвертої промислової революції або Industrie 4.0 (Індустрія 4.0) [6.625, 7.564, 27]. Підвищений інтерес до даної теми характеризується декількома причинами. По-перше, Індустрія 4.0 апіорі передбачувана, а не визначена постфактум [7. ст.2]. Це надає підприємствам та дослідницьким інституціям широкі можливості для активної роботи та формування

«майбутнього». По-друге, ряд дослідників [1., с.5] прогнозують величезний економічний ефект від впровадження в дію нової промислової революції. Так, до 2025 року очікується збільшення ВВП Німеччини на 78 млрд євро за рахунок розвитку Індустрії 4.0. Такі позитивні економічні результати сприяють підвищенню актуальності теоретичних та практичних розробок на теренах не тільки розвинених країн, а й країн що розвиваються. Індустрія 4.0 стає головним пріоритетом для багатьох дослідницьких центрів, університетів та компанії. Однак, незважаючи на це зростаюча кількість досліджень не вносить ясності у визначення самої концепції та практичні механізми впровадження та управління нею [3., с.5]. Як правило автори описують бачення, основні складові та можливі сценарії розвитку концепції [13., с.5] не звертаючи при цьому відповідної уваги на ключові постулати та цілі сталого розвитку, який обрано магістральним шляхом розвитку людства. В результаті загальноприйнятого визначення Industrie 4.0 не було опубліковано до цих пір. Загальновідомо, що наукові дослідження ускладнені, якщо відсутні чіткі визначення об'єкта, оскільки будь-яке теоретичне або практичне дослідження вимагає розумної термінологічної основи. Тим не менш, ситуація змінюється, особливо в розвинених країнах. Так, у 2014 виявлено, що «більшість компаній у Німеччині не мають чіткого розуміння що таке Industrie 4.0 і яке місце вони будуть займати в контексті її розвитку» (Есо, 2014), однак вже у 2019 р. на виставці «HannoverMesse» демонструються сотні практичних кейсів та прикладів впровадження штучного інтелекту, біг дата, інтернету речей, нового покоління роботів, блокчейну, 5G тощо. Щодо України, то подібна тенденція для неї не характерна, хоча й існують певні позитивні тенденції переважно в розвитку ІТсектора. Щодо фундаментальних досліджень, то звернення в пошуковому порталі Google Академія за тематикою «Індустрія 4.0» надає результат близько 10000 результатів наукових праць, включаючи російськомовні джерела та цитування. Також, створено декілька потужних Інтернет-порталів, які об'єднали в собі активних представників різних інституцій (підприємства, освітні організації, громадські організації, активні громадяни, науковці тощо) з метою розвитку та впровадження концепції Індустрія 4.0 в економічний та суспільний простір України.

Однак не зважаючи на вищеописане, обговорення в контексті концепції Індустрія 4.0 викликають більше питань, ніж відповідей.

Отже, ціллю даного дослідження є представлення на основі огляду як закордонної так і вітчизняної літератури авторського визначення концепції Індустрія 4.0 в контексті сталого розвитку та визначення принципів і перспектив її впровадження в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що Четвертій промисловій революції, яку розпочато декілька років тому, передували три інші, які кардинально змінювали розвиток людства. Перша промислова революція відбулася із впровадженням механізації у виробництво, починаючи з другої половини 18-го століття і посилюючи протягом усього 19 століття. У 1870-і роки, електрифікація і розподіл праці (тобто Тейлоризм) призвели до Другої промислової революції [22, с.11–21]. Третя промислова революція, яка також називається «цифровою» бере свій початок приблизно у 1970-х роках, коли передова електроніка та інформація стала основою технологій та автоматизації виробничих процесів. Термін «Industrie 4.0» став загальновідомим у 2011 році, коли ініціативу представників бізнесу, політиків та академічних кіл, щодо посилення конкурентоспроможності німецької обробної промисловості [13, 23] засобами інформатизації, новими технологічними та організаційними інноваціями підтримав федеральний уряд та оголосив, що «Industrie 4.0» є невід'ємною частиною «Стратегії високих технологій 2020 для Німеччини». Було визначено, як ініціативу, спрямовану на лідерство в області технологічних інновацій. У публікації [14, с. 77] «Industrie 4.0» описується так: «У майбутньому підприємства будуть створювати глобальні мережі, що об'єднують їх обладнання та машини, складські системи і виробничі приміщення у формі кібер-фізичних систем (CPS). У виробничому середовищі ці CPS включають розумні машини, системи зберігання та виробничі потужності автономного обміну інформацією, ініціювання дій і контролю один одного. Що полегшує фундаментальні вдосконалення промислового виробництва процеси, пов'язані з виробництвом, машинобудуванням, використанням матеріалів і постачанням управління ланцюгами та життєвим циклом. Розумні фабрики, які вже

починаються з'являтися використовувати абсолютно новий підхід до виробництва. Розумні продукти однозначно ідентифікується, може бути розташований у всі часи і знати свою власну історію, поточний стан та альтернативні шляхи досягнення цільового стану. Вбудовані виробничі системи вертикально зв'язані з бізнес-процесами в межах фабрик і підприємства і горизонтально пов'язані з розсіяними мережами вартості якими можна керувати в реальному часі – з моменту розміщення замовлення до вихідної логістики. Крім того, вони одночасно дозволяють і вимагають наскрізної роботи інженерії в усьому ланцюжку створення вартості.»

Таблиця 1.25

Оцінка тлумачення поняття «Індустрія 4.0» в контексті сталого розвитку

Автори	Визначення та тлумачення поняття	Ключові слова	Відповідність постулатам сталого розвитку
Х. Кагерманн, В.-Д. Лукас, В. Вальстер (Kagermanne et al., 2013)[13]	«Індустрія 4.0» є засобом підвищення конкурентоздатності німецької обробної промисловості шляхом посиленого впровадження в заводські процеси «кіберфізичних систем»	Засіб підвищення конкурентоздатності	Не відповідає: обмежується розвитком промисловості або окремою галуззю
Колектив авторів під керівництвом М. Рузмана (Rüßmann, et al., 2015)[18]	Індустрія 4.0 є баченням промислового виробництва у майбутньому, яке ґрунтується на дев'яти розробках (результатах) технічного прогресу: великі дані та їх аналіз, автономні роботи, моделювання, горизонтальна та вертикальна системна інтеграція, промисловий Інтернет речей, кібербезпека, хмарні технології, адитивне виробництво, віртуальна реальність.	Певна форма промислового виробництва, що характеризується техніко-технологічними інноваціями заснованими на діджиталізації	Не відповідає: відсутні ключові засади сталого розвитку – соціальна сфера, екологія
Р. Шлапфер, М. Кох, Ф. Меркофер (Ralf C. Schlaepfer, Markus Koch & PhiliooMerkofer, 2015)[17]	Термін Індустрія 4.0 відноситься до майбутньої стадії розвитку організації та управління всіма процесами ланцюга доданої вартості, що задіяні в обробній промисловості. Основою даної концепції є кіберфізичні виробничі системи, злиття реального та віртуального світів	Управління ланцюгом доданої вартості	Не відповідає: відсутні ключові принципи сталого розвитку, а саме принцип взаємозалежності та принцип різноманітності

Автори	Визначення та тлумачення поняття	Ключові слова	Відповідність постулатам сталого розвитку
В.Вальстер, Г. Хамчишкін (Індустрія ..., 2014) [21]	«Рішення, що відповідають «Індустрії 4.0» представляють собою єдиний інтегрований процес, в якому виробниче устаткування та продукція є активними системними компонентами, що керують своїми виробничими та логістичними процесами»	Особливий процес управління, в якому керуючою підсистемою виступає в тому числі керована підсистема	Не відповідає: відсутні ключові цілі та принципи сталого розвитку а саме заохочення до обережного підходу до добробуту планети в цілому
А. Коржебін	Індустрія 4.0 – це застосування Інтернету речей у виробництві	Технологія у виробництві	Обмежується розглядом застосування «глобального павутиння»
І. Хель	«Індустрія4.0 – виробнича сторона, яка є орієнтованим на споживача «Інтернетом речей», в якому предметипобуту (відавтомобілів до тостерів) будутьпідключені до Інтернету»	Система, що інтегрує людей та машини	Не відповідає: відсутні ключові цілі та принципи сталого розвитку наевизначеність і запобіжні заходи щодо того що деякі дії можуть привести до непередбачених наслідків
Hermann, M., Pentek, T., & Otto, B. (2016) [12]	Industrie 4.0 – це узагальнюючий термін для технологій і концепції ланцюга вартості продукції у модульних структурованих розумних фабриках промисловості 4.0, в яких кіберфізичні системи контролюють фізичні процеси, створюють віртуальну копію фізичного світу та приймають децентралізовані рішення. В рамках кіберфізичних систем спілкування і співпраця відбувається між суб'єктами (людина-машина, машина-машина) в реальному часі. Інтернет речей передбачається використовувати учасниками в якості інструмента створення ланцюга вартості товарів та технологій	Сукупність технологічних рішень	Не відповідає: відсутні ключові цілі та принципи сталого розвитку не враховано що ресурси планети є вичерпаними, а наслідки некерованого і нестійкого зростання є збільшення масштабів зубожіння

Автори	Визначення та тлумачення поняття	Ключові слова	Відповідність постулатам сталого розвитку
А. Беспалов	«Індустрія 4.0» передбачає обмін даними між усіма учасниками виробничого ланцюга: спеціалістами підприємства, ERP-системами, роботами, продукцією, іншими системами. Продукція, щовиробляється підприємством в межах «Індустрії 4.0» буде сама «казати» обладнанню як, де, ким та чим вона може бути виготовлена. Автомати та виробничі лінії будуть самостійно змінювати конфігурацію залежно від «запитів» продукції на конвеєрнійстрічці», а компоненти, системи управління, ERP-системи та персонал будуть обмінюватися даними про технологічні процеси»	Характеристика особливостей техніко-технологічних систем	Не враховані права і обов'язки які включають в себе розуміння важливості універсальних прав і визнання того, що наші дії можуть мати непередбачувані наслідки для нинішнього і майбутніх поколінь.
Н. А. Ястреб (Ястреб, 2015) [28]	«Настання четвертої промислової революції пов'язано із розвитком глобальних промислових мереж, створенням інтелектуального виробництва (SmartFactory), впровадженням кіберфізичних систем, розповсюдженням сервісів автоматичної ідентифікації, збору даних, машино-машинної взаємодії тощо»	Напрямок техніко-технологічного розвитку	Не відповідає: відсутні ключові цілі та принципи сталого розвитку
Джей Лі (Прект,2015, с. 12) [15]	«Промисловість 4.0» передбачає створення інтелектуальних установок, які будуть мати власну свідомість, самі здійснюватимуть прогнозування та взаємодію, а також самостійно виконуватимуть оптимізацію та зміну конфігурації. Йдеться не лише про те, щоб допомогти людям у мінімізації та усуненні проблем, а й про втілення інновацій, підвищення продуктивності та досягнення більшого рівня орієнтації на клієнта»	Характеристика машин та обладнання	Не відповідає: відсутні засади пов'язані з соціальною сферою та збереженням мінерально-сировинної бази

У роботі автора В. І. Скіцько [27] докладно розглянуто тлумачення поняття «Індустрія 4.0» різними науковцями та фахівцями. Використаємо даний аналіз для критичної оцінки з метою співвіднесення ключових слів з цілями та постулатами сталого розвитку, вичленення ключових характеристик та складових майбутнього визначення поняття концепції «Індустрія 4.0». Результати оцінки представлені в табл. 1.25.

Як свідчать наведені характеристики Індустрії 4.0 в табл. 1.25, існує велика кількість різнонаправлених визначень даної категорії. Однак всі вони не відповідають основним цілям сталого розвитку. Тому, для формування авторського визначення Індустрії 4.0, розглянемо деякі методологічні основи. Отже, для формування узагальнюючого визначення звернемося до сутності створення дефініцій. Так, під дефініціюванням розуміється логічна операція, яка: 1) розкриває зміст (сене) явища за допомогою опису істотних і характерних його ознак, що позначаються даними ім'ям (денотата імені); 2) есплікується значення терміна [24]. В процесі дефініціювання терміну повинен бути безпосередньо прописаний в якості його значення або екстенсіонал (об'єкт), та/або інтенсіонал (ознака). Якщо термін явно не поєднана ні з об'єктами, ні з ознаками, він залишається символом, який не має семантичного значення. З огляду на вищезазначене, можемо описати об'єктом Індустрії 4.0 превалюючав економіці система процесів виробництва та споживання продукції. На основі визначень представлених в табл. 1.25, в якості інтенсіоналу (ознаки) пропонуємо розуміти високотехнологічний устрій, який заснований на створенні: засобів кіберфізичних систем, що контролюють фізичні процеси, створюють віртуальну копію фізичного світу та приймають децентралізовані рішення, а комунікація і співпраця відбувається між суб'єктами даних систем (людина-машина, машина-машина) в реальному часі; Інтернет речей, Інтернет послуг, Смарт фабрики. Погодимося з авторами [12], які визначають важливість функціонування Індустрії 4.0 на основі таких техніко-технологічних принципах: операційної сумісності, віртуалізації, децентралізації, управління в реальному часі, сервісної орієнтації, модульності. Вважаємо за необхідно для більшою комплексності та системності їх слід доповнити такими: системність, гнучкість,

комплексність, самовідтворюваність, екологічна та соціальна відповідальність, економічна ефективність. Будь-яка система має мету існування та засоби її досягнення. В якості мети функціонування Індустрії 4.0, вважаємо звернутись до зазначених цілей, що прийняті резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй (ООН) 25 вересня 2015 р. Перетворення нашого світу: порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року [20], яка продемонструвала рішучі наміри світового співтовариства рухатись до сталого розвитку, що знайшли своє відображення у 17 цілях та 169 завданнях.

Основними завданнями визначено такі:

- забезпечити участь розвинених країн у трансформаційних процесах з урахуванням розвитку країн, що розвиваються;
- домогтись раціонального споживання й ефективного використання природних ресурсів;
- знизити кількість побутових відходів вдвічі та зменшити втрати продовольства у виробничо-збутових ланцюгах;
- до 2020 року досягти раціонального використання хімічних речовин протягом усього їх життєвого циклу та скоротити викиди у НПС;
- до 2030 року зменшити об'єми відходів шляхом запобігання їх виникненню, впровадження повторної обробки та повторного використання;
- підтримувати актуальну та інформативну статистичну базу по визначених показниках процесів виробництва і споживання;
- інформувати людей по всьому світу про необхідність СР;
- забезпечити допомогу країнам, що розвиваються, у нарощуванні їх науково-технічного потенціалу для досягнення СР тощо (Звіт ООН..., 2016).

Нагадаємо, що під сталим розвитком розуміється розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [4]. Тобто економіка має бути направлена на отримання позитивних соціо-еколого-економічних ефектів. Отже, узагальнюючи все вище наведене, можемо сформулювати узагальнююче визначення концепції

Індустрія 4.0 так, це превалююча в економіці система процесів виробництва та споживання продукції, яка визначена такими характерними високотехнологічними елементами, як кіберфізичні системи, Інтернет речей, Інтернет послуг, Смарт фабрики, що ґрунтується на принципах операційної сумісності, віртуалізації, децентралізації, управління в реальному часі, сервісної орієнтації, модульності, системності, гнучкості, комплексності, самовідтворюваності, екологічності та соціальної відповідальності, економічної ефективності, існування якої направлене на досягнення позитивних соціо-еколого-економічних ефектів для суспільства взагалі та кожного індивідуума в цілому.

Як уже зазначалось аналіз наукової літератури дозволив виділити чотири ключові компоненти Industrie 4.0: кіберфізичні системи, Інтернет речей, Інтернет послуг, Смарт фабрики. Розглянемо їх більш докладно для більш глибокого розуміння концепції.

Кіберфізичні системи (CPS)

Важливим компонентом Industrie 4.0 є «злиття» фізичного і віртуального світів (Kagermann, 2014, с. 603). Такий синтез став можливим завдяки створенню CPS, сутність якої можемо сформулювати на основі [15, с. 363], як інтеграцію обчислень і фізичних процесів, в результаті чого вбудовані комп'ютерні системи та мережі контролюють фізичні виробничі та збутові процеси зазвичай з циклами зворотного зв'язку, де фізичні процеси впливають на обчислення навпаки. Розвиток CPS характеризується трьома фазами або етапами. Перше покоління CPS включає такі технології ідентифікації: мітки RFID, які дають можливість ввести унікальну ідентифікацію об'єктів, суб'єктів системи. Зберігання інформації та аналітичні дії відбуваються через центральний сервіс. Друге покоління CPS характеризується обладнанням всіх процесів датчиками і приводами з обмеженим набором функцій. CPS третього покоління характеризуються можливостями зберігання та аналізу даних, обладнанням декількома датчиками, приводами та підключення до єдиної мережі зв'язку [3, с. 16–17]. Один з прикладів – це інтелектуальний контейнер (iBin) фірми Würth. Він містить вбудовану інфрачервону камеру модуль управління С-частинами, який визначає кількість С-частин всередині iBin. Якщо їх кількість

падає нижче запасу безпеки, iVin автоматично замовляє нові частини через RFID. Це дозволяє керувати С-частинами на основі споживання в реальному часі [11, с. 307].

Практичне застосування полягає в тому, що найближчим часом SWIFT зробить доступними GPI-платежі на базі технології блокчейн. Як говориться в звіті, це рішення дозволить усунути деякі проблеми з платежами, а також автоматизувати з'єднання з банківською системою. Майбутня система транскордонних платежів за визначенням є глобальною. Таким чином, проблема в створенні і підтримці корисності і ефективності «системи» транскордонних платежів набагато більше, ніж це може бути на єдиному внутрішньому ринку.

Як відомо, GPI використовується для прискорення грошових переказів, а також для підвищення їх прозорості. За даними фахівців SWIFT, 55% всіх міжнародних транзакцій здійснюються за допомогою технології GPI, (близько \$ 40 трлн на рік). Більшість цих переказів здійснюються за лічені хвилини, але трапляється так, що вони зависають на цілу добу. За допомогою технології блокчейн всі ці транзакції можна буде здійснювати швидше, надійніше і простіше.

Відзначимо, що загальний проект консорціуму R3 і SWIFT, за підсумками роботи якої і був написаний вищезгаданий звіт, спочатку мав на увазі з'єднання шлюзу GPI Link з блокчейн-платформою Corda для відстеження транзакційних потоків, підтримки API для розробників і стандартів SWIFT / ISO [25].

Інтернет речей

На думку Кагермана, інтеграція Інтернету речей (IoT) і Інтернету послуг (IoS) у виробничі процеси й зініціювали Четверту промислову революції [14, с. 5]. Частково можемо погодитись з цим судженням, так як IoT дозволяє «речам» і «об'єктам», таким як RFID, датчикам, приводам, мобільним телефонам через унікальні адресні схеми взаємодіяти один з одним і співпрацювати з «сусідніми» «розумними» компонентами для досягнення спільних цілей [10, с. 5]. Отже, IoT можна визначити як мережув яких CPS співпрацюють одна з одною за допомогою унікальних схем адресації.

Прикладами застосування IoT є розумні фабрики, розумні будинки та розумні сітки [2, с. 16–17].

Інтернет послуг (IoS)

Інтернет послуг дає можливість постачальникам послуг надавати свої послуги через інтернет. IoS складається з учасників, інфраструктури для послуг, бізнес-моделі та самої послуги. Послуги створюються і комбінуються різними постачальниками в наслідок комунікації з користувачами по різним каналам зв'язку [5, с. 341]. Такий розвиток дає новий шлях динаміці змін та розподілу вартості за окремим ланцюгом [16, с. 4]. Можливо, ця концепція буде передана від окремих заводів до цілих мереж доданої вартості в майбутньому. Заводи можуть йти на крок попереду і запропонувати спеціальні технології виробництва, а не прості типи виробництва. Ці технології виробництва будуть пропонуватися через IoS та можуть використовуватися для виробництва продукції або компенсації виробничих потужностей. Ідея IoS була реалізована в проекті SMARTFACE в рамках програми «Autonomics for Industrie 4.0», ініційованої Федеральним Міністерством економіки та енергетики. Він розробляє новий розподілений контроль виробництва для автомобільної промисловості. Проект базується на сервісно-орієнтованій архітектурі. Це дозволяє використовувати модульні станції складання, які можуть бути гнучко модифіковані або розширені. Транспортування між складальними станціями забезпечується автоматизованими керованими транспортними засобами. І станції збирання, і автоматизовані керовані транспортні засоби пропонують свої послуги через IoS. Проект ще не створеного автомобіля «знає» запит, побажання та конфігурації, які висуває конкретний клієнт і може самостійно вирішувати, які роботи необхідні провести, які компоненти необхідно додати для задоволення всіх потреб та забаганок клієнта. Тому вони можуть індивідуально складати необхідні процеси через IoS і автономно переміщатися по виробництву [9].

Смартфабрика

«Смарт-фабрики є ключовою особливістю Industrie 4.0» [14, с. 19]. «Розумна фабрика визначена як фабрика, що надає допомогу у взаємодії люди та машини у виконанні своїх завдань. Це досягається за рахунок технології, що дозволяє провадити роботу системи у фоновому режимі, так звана технологія Calm-systems, тобто при якій система може брати до уваги та визначати контекстну інформацію,

таку як геопозиція і статус об'єкта. Ці системи виконують свої завдання на основі інформації, що надходить від фізичного і віртуального світу. Інформація про фізичний світ є наприклад позиції або стан інструменту, на відміну від інформації віртуального світу, такої як електронні документи, креслення та імітаційні моделі тощо. На основі попередніх визначень складових Індустрії 4.0 Smart-фабрики можуть бути визначені як, фізичний простір де CPS спілкуються через IoT і допомагають людям і машинам виконувати свої завдань. Прикладом інтелектуальної фабрики є фабрика WITTENSTEIN. Це виробничий комплекс у Фелльбах (Німеччина), предметом роботи якого є виробництво широкої номенклатури деталей переважно для машинобудівної галузі. Робота всієї фабрики організована відповідно до принципів бережливого виробництва. Цей комплекс виробляє деталі яка є носієм інтелектуальної складової роботи. А саме вони повідомляють, коли заготовка готова до оброблення або зборки і дає змогу ініціювати роботу тільки при умові наявності попиту на неї. Це допомагає зменшити кількість роботи і звільнити працівників від непотрібних операцій [19, с. 66].

Надаючи визначення Industrie 4.0, стаття створює загальне розуміння терміну, який необхідний для розумного наукового обговорення на тему стратегічного розвитку промисловості частно та суспільства України взагалі. Практичний внесок статті є двояким: по-перше, дане визначення для Industrie 4.0 допомагає пояснити базове розуміння терміна «Industrie 4.0» серед майбутніх практичних впроваджень в промисловість України. По-друге, зазначені принципи можуть бути використані для реалізації сценаріїв Industrie 4.0 у компаніях реципієнтах.

Досвід роботи компаній показує, що механізми Industrie 4.0 вкрай необхідно застосувати тим організаціям, які в ході своєї економічної діяльності потребують: розширення або пошуку нових стратегічних напрямків розвитку свого особистого виробництва; виходу на сучасний більш, високий рівень розвитку бізнесу; відкриття сучасних нових напрямів діяльності; отримання кредитування в тому числі додаткового на розвиток бізнесу; в разі об'єднання, злиття компаній; створення нових галузей та ринків.

Для якісного впровадження та застосування механізмів Industrie 4.0 на макrorівні потрібно виконання наступних заходів:

- подолання системної кризи в державному управлінні;
- розробка стратегічних пріоритетів, які відповідають вимогам пропорційності та гармонійності;
- планове управління структурними зрушеннями в економіці;
- висока чутливість економіки до динаміки міжнародних потоків капіталу потребує таргетування економіки, як способу реалізації господарської політики держави для досягнення поставленої мети та запланованих результатів.

На рівні підприємства результати економічних теоретичних досліджень повинні мати таку кількісну визначеність і конкретність яка дозволяла б їх широко використовувати в практиці досягнення Industrie 4.0; чітке дотримання алгоритму дій, котрі прописані професіоналами; роль керівника повинна займати особа з достатньо високою кваліфікацією; широке використання механізмів контролю, щодо перевірки чи відповідає виконання плану тим ідеальним вимогам, які було підготовлено на основі аналізу – контроль при цьому повинен визначити ступінь відхилення процесу виконання цих вимог а також перевірку відхилень від встановленого плану, крім того – визначення причини цих відхилень і ступінь відхилення.

Узагальнюючи вище зазначене, вважаємо, що виконання зазначених пропозицій дозволить:

- створити та організувати виробництво наукоємної конкурентоздатної продукції широкого спектру призначення;
- підвищити ефективність використання фінансових, в тому числі бюджетних коштів, цільового використання бюджетних ресурсів;
- впровадити дієвий механізм підтримки та стимулювання, у тому числі фінансового, експорту продукції вітчизняного виробництва;
- досягти позитивних зрушень в практичній реалізації стратегічних бізнес проектів;
- підвищити інвестиційну привабливість діючих підприємств та підприємств, що створюються тощо.

Література:

1. Baueretal. (2014) Bauer, W., S. Schlund, D. Marrenbach and O. Ganschar, 2014: Industrie 4.0– Volkswirtschaftliches Potenzial für Deutschland.
2. Bauernhansl (2014) Bauernhansl T., 2014: Dievierte industrielle Revolution. Der Weg in einwertschaffendes Produktions paradigma, p. 3-35. In: Bauernhansl, T., M. tenHompeland B.Vogel-Heuser, 2014: Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik: Anwendung,Technologie, Migration.
3. Bauernhansl et al. (2014) Bauernhansl, T., M. ten Hompeland B. Vogel-Heuser, eds., 2014: Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik: Anwendung, Technologien und Migration.
4. Butlin, John (1989). Our common future. By World commission on environment and development. (London, Oxford University Press, 1987, pp.383 £5.95.). Journal of International Development (en) 1(2). c.284–287.ISSN 1099-1328.doi:10.1002/jid.3380010208
5. Buxmannetal. (2009) Buxmann P., T. Hessand R. Ruggaber, 2009: Internet of Services. Business & Information Systems Engineering 5, 341 – 342.
6. Dais (2014) Dais, S., 2014: Industrie 4.0 – Anstoß, Vision, Vorgehen. In: Bauernhansl, T., M. ten Hompeland B. Vogel-Heuser eds., 2014: Industrie 4. 0 in Produktion, Automatisierung und Logistik. Anwendung, Technologien und Migration, 625–634.
7. Drath (2014) Drath, R., 2014: Industrie 4.0 – eine Einführung, 3, 2–7. Retrieved from http://www.openautomation.de/fileadmin/user_upload/Stories/Bilder/oa_2014/oa_3/oa_3_14_ABB.pdf (2.12.2018).
8. DrathandHorch (2014) Drath, R. and A. Horch, 2014: Industrie 4.0: Hitor Hype [Industry Forum]. IEEE Industrial Electronics Magazine, 8(2), 56–58.
9. Fraunhofer IML (2014) Fraunhofer-Institut für Material fluss und Logistik: Smart Face: Smart Micro Factory für Elektrofahzeugemits chlanker Produktions planung. Retrieved from http://deutscherinfografikpreis.de/sites/default/files/info-poster_smart_face.pdf (20.11.2014)

10. Giusto et al. (2010) Giusto, D., A. Iera, G. Morabito and L. Atzori, eds., 2010: The Internet of Things.
11. Günther et al. (2014) Günthner, W., E. Klenk and P. Tenerowicz-Wirth, 2014: Adaptive Logistik systems als Weg bereiter der Industrie 4.0. In: Bauernhansl, T., M. ten Hompel and B. Vogel-Heuser, eds., Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik. Anwendung, Technologien und Migration, 297–323.
12. Hermann, M., Pentek, T., & Otto, B. (2016, January). Design principles for industrie 4.0 scenarios. In 2016 49th Hawaii international conference on system sciences (HICSS) (pp. 3928-3937). IEEE.
13. Kagermann et al. (2011) Kagermann, H., W. Lukas and W. Wahlster, 2011: Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. industriellen Revolution. VDI nachrichten, 13.
14. Kagermann et al. (2013) Kagermann, H., W. Wahlster and J. Helbig, eds., 2013: Recommendations for implementing the strategic initiative Industrie 4.0: Final report of the Industrie 4.0 Working Group.
15. Lee (2008) Lee, E. A., 2008: Cyber Physical Systems: Design Challenges. 11th IEEE Symposium on Object Oriented Real-Time Distributed Computing (ISORC), 363 – 369.
16. Plattform Industrie 4.0 (2013) Plattform Industrie 4.0., 2013: Industrie 4.0 – White paper FuE The men. Retrieved from http://www.plattformi40.de/sites/default/files/Whitepaper_Forschung%20Stand%203.%20April%202014_0.pdf (13.12.2018).
17. Ralf C. Schlaepfer, Markus Koch, Philioo Merkofer (2015). Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies. Deloitte. www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/manufacturing/ch/en/manufacturing/industry/4/0/24102014.pdf
18. Rüßmann, M., Lorenz, M., Gerbert, P., Waldner, M., Justus, J., Engel, P., & Harnisch, M. (2015). Industry 4.0: The future of productivity and growth in manufacturing industries. Boston Consulting Group, 9(1), 54-89.
19. Schlick et al. (2014) Schlick, J., P. Stephan, M. Loskyll, and D. Lappe, 2014: Industrie 4.0 in der praktischen Anwendung. In: Bauernhansl, T., M. ten Hompel and B.

Vogel-Heuser, eds., 2014: Industrie 4. 0 in Produktion, Automatisierung und Logistik. Anwendung, Technologien und Migration, 57–84.

20. Звіт ООН «Досягнення цілей сталого розвитку». 2016. URL: [https://documents-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf](https://documents-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement)Open Element (дата звернення: 13.05.2018).

21. Индустрия 4.0: производственные процессы будущего. Интервью с профессором Вольфгангом Вальстером (15 апреля 2014) // Журнал «Тенденции автоматизации». – Режим доступа: [ttp://www.up-pro.ru/library/opinion/industriya/4.0.html](http://www.up-pro.ru/library/opinion/industriya/4.0.html)

22. Ілляшенко, С. М., Ілляшенко, Н. С. (2016). Перспективи і загрози четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного зростання. Маркетинг і менеджмент інновацій, (1), 11–21.

23. Мельник, Л. Г. (2016). Четвёртая промышленная революция: предпосылки и содержание. Актуальні проблеми економіки, (9), 26–30.

24. Новеший философский словарь. Минск: Книжный Дом. А.А. Грицанов. 1999.

25. Платежи: взгляд в будущее – мгновенный, доступный, вездесущий Payments: Looking to the future – instant, accessible, ubiquitous Режим доступа: <https://www.swift.com/future-of-payments>

26. Проект «Промисловість 4.0». Революція на промислових підприємствах [Електронний ресурс] // Кабельний світ. 2015. – Випуск 01.

27. Скіцько, В. І. (2016). Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього. Інвестиції: практика та досвід, (5), 33–40.

28. Ястреб Н.А. Индустрия 4.0: киберфизичес/ киесистемы, разумное окружение, Интернет вещей / Н.А. Ястреб. – Режим доступа: http://techno.vologda/uni.ru/docs/2015/Industria4_0_Yastreb.pdf

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Формування потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості

Процес формування потенціалу підприємства, передбачає визначення шляху переходу від наявного до бажаного стану потенціалу підприємства та, на відміну від існуючих, враховує можливості підприємства проводити перерозподіл існуючих ресурсів і зусиль чи шляхи збільшення використання прихованих ресурсів і зусиль шляхом перетворення або внаслідок саморозвитку підприємства. Розроблений процес дає можливість здійснювати прогнозування змін можливостей використання потенціалу підприємства на певний період часу.

Реалізація такого процесу дає можливість збільшити існуючий потенціал, дати оцінку рівню синергічної взаємодії між окремими елементами проектного потенціалу та створити новий тип потенціалу підприємства.

У ринковій економіці конкурентоспроможність підприємства залежить від величини його потенціалу. Побудувати прості, але ефективні, адаптовані до конкретних умов розвитку, виробничі відносини та розробити механізми управління підприємством стає можливим лише при розгорнутому, комплексному та системному дослідженні такої категорії, як потенціал підприємства, його структурних елементів та характеру. Досвід провідних світових економічних систем підкреслює значущість дослідження системо утворюючих засад формування і використання потенціалу в усіх його формах та проявах.

При управлінні виробничим потенціалом промислового підприємства є суттєвим визначення формування структури виробничого потенціалу підприємства. Найбільш повне визначення структури виробничого потенціалу підприємства пропонується у праці О.С. Федоніна, І.М. Рєпіної та О.І. Олексюка, Є.А. Бельтюкова, С.С. Свірідової. [1,2]

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Розглянемо формування потенціалу підприємств легкої промисловості України.

Легка промисловість охоплює багато напрямків: текстильну, трикотажну, швейну, шкіряну, взуттєву, хутрову та інші галузі, підприємства розміщені у містах орієнтуючись переважно на споживача, наявність сировини та трудових ресурсів.

Галузь складається з 17 підгалузей, не зважаю чий на широту галузь має виробничий потенціал, здатний виробляти широкий спектр товарів широкого вживання і промислового призначення, який здатен задовольнити увесь попит внутрішнього ринку. На підприємствах галузі, розташованих в усіх регіонах України, зосереджено близько 7% загальної чисельності промислово-виробничого потенціалу промисловості і 2,4% виробничих фондів. [3,4]

Легка промисловість України – це одна з найбільш соціально значущих галузей промисловості, яка може надати велику кількість робочих місць для населення. Легка промисловість України могла б вирішити проблему зайнятості населення, проте чітко простежується тенденція спаду кількості осіб, працюючих в даній сфері. Якщо на початку 90-х років зайнятість становила 750 тис. осіб, то в 2016 році цей показник скоротився майже у 8 разів. Це пояснюється загальним кризовим становище галузі. Дешеві низькоякісні імпортовані товари, низька конкурентоздатність, проблеми кредитування галузі, скорочення споживчого попиту, система оподаткування – все це призвело до занепаду галузі в Україні, а як наслідок і до скорочення зайнятості в легкій промисловості України. [3,4]

На внутрішньому ринку країни склалася негативна ситуація. Її практично заповнила продукція нелегального виробництва, яка ввезена на територію держави не дотримуючись законів, без сплати мита, зборів, або ще гірше – контрабанда з країн з дешевою робочою силою та знецінені товари, що були у вжитку.

На сучасному етапі в Україні існує перелік проблем формування розвитку та розширення потенціалу легкої промисловості. Серед яких можна виділити такі:

- переповнення внутрішнього ринку імпортними товарами із заниженою митною вартістю, товарами групи «секонд-хенд»;
- відсутність сприятливих умов для закупівлі високоякісного обладнання, яке не виробляється в Україні;
- низький рівень інвестицій у легку промисловість України, як з боку іноземних інвесторів, так і з боку держави;
- поділ великих підприємств галузі на дрібні, які переходять на спрощену систему оподаткування, або на «тіньове» виробництво. [3]

У галузі легкої промисловості на території України функціонує понад 10 тис. підприємств, з них у текстильній промисловості – близько 2,5 тис., з виробництва готового одягу і хутра – близько 6 тис., шкіри і шкіряного взуття – близько 1,5 тис. Практично всі підприємства легкої промисловості знаходяться під контролем підприємців у приватизованій власності, а ті, що належать державі, становлять менше 1%. [4]

Список лідерів внутрішнього ринку очолює багатoproфільний торгово-виробничий концерн «Текстиль-Контакт», основний вид діяльності якого полягає у виробництві і реалізації всіх видів тканин, штучного хутра, трикотажних полотен, прикладних матеріалів, фурнітури (понад 20 тис. найменувань). Виробництво такого різноманітного асортименту стало можливим завдяки великим бюджетним замовленням на бавовняні, шерстяні і напівшерстяні тканини.

Іншим об'єднанням з промисловим, науковим і фінансовим потенціалом, яке швидко розвивається, є корпорація підприємств «Текстиль-Україна». Провідна роль у завоюванні зовнішніх ринків збуту вже кілька років належить АТ «Україна» (м. Житомир), що поставляє свої вироби до Німеччини, Чехії, Словенії, Хорватії, Угорщини, Польщі; АОЗТ «Черкаський шовковий комбінат», який реалізує шовкові тканини до США, Данії, Чехії, Угорщини; ВАТ «Рівнельон»; ЗАТ «ВОЗКО» (м. Вознесенськ). [3]

Із загального числа підприємств легкої промисловості понад 140 здійснюють зовнішньоекономічну діяльність: експортують свою продукцію до країн Європи і СНД – в основному чоловічий та жіночий верхній одяг, костюми, блузки, сорочки, а також одяг промислового призначення, нижню білизну, рукавиці, рукавички.

Найбільші поставки здійснювалися до Німеччини – 40%, до Франції – 9%, Польщі та Італії – по 7%, Нідерландів та Угорщини – 5%. На українському ринку представлено дуже багато імпортних підприємств.. Найбільш з Китаю – 47%, та Туреччини – 9%.

Аналіз статистичних даних дає можливість побачити, що не зовсім гарний стан у промисловості, в тому числі і у переробній промисловості почався з 2013 р. В 2016 р. темпи зниження виробництва продукції переробної промисловості і промисловості в цілому досягли максимальних значень 9,3 % і 10,1 % відповідно. В легкій промисловості ситуація відмінна. Загальне падіння по легкій промисловості за 2016 рік становило 1,4% – це значно менше, ніж у 2014-му – тоді було 6,6 % (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Темпи розвитку легкої промисловості, у % (до попереднього року) [5]

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Промисловість	108,0	99,5	95,7	89,9
Переробна промисловість	109,6	98,0	92,5	90,7
Легка промисловість	107,6	93,4	94,2	98,6

Міністерством України було розроблено декілька заходів, які направлені на удосконалення та спрощення державного регулювання розвитку потенціалу легкої промисловості, підтримку капітальних та інноваційно-інвестиційних проектів, покращення структури виробництва з урахуванням розвитку світових підприємств легкої промисловості, розвиток вітчизняної сировинної та трудової бази, проведення ефективної митно-тарифної політики, забезпечення додаткових перевірок, проходження сертифікації продукцією і впровадження систем контролю, управління та вдосконалення якістю, а також забезпечення технологічного переоснащення

підгалузей легкої промисловості за рахунок розвитку науково-технічного прогресу. Але, на жаль, у наш час використовується не весь потенціал цієї галузі.

Потенціал підприємства – це наявні, приховані та резервні можливості підприємства, які в сукупності з ресурсами, запасами та виробничою потужністю, можуть бути використані для досягнення певної мети чи цілі підприємства.

Виробничий потенціал підприємства – це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної (що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи) продукції. [6]

Потенціал підприємства характеризується чотирма головними ознаками:

1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями у тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, але й нереалізованими за будь-яких причин.

2. Можливості будь-якого підприємства у більшості залежать від наявності ресурсів та резервів (економічних, соціальних), які не залучені до виробництва. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і не залучених, але підготовлених до використання.

3. Потенціал підприємства визначається не стільки наявними можливостями, але й навичками різноманітних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального прибутку й забезпечення ефективного функціонування й стійкого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяг виробленої продукції або отриманого прибутку) також визначаються формою підприємництва й адекватної їй організаційною структурою. [6]

Формування потенціалу підприємства – це процес пошуку, збору та зосередженню підприємницьких можливостей, їх структуризації та побудови деяких організаційних й керівницьких форм, задля стабільного розвитку та ефективного

відтворення. Розглянемо більш детально, що являє собою процес формування потенціалу підприємства. [7]

На підставі узагальнення теоретичних основ сформулюємо етапи формування потенціалу підприємства (рис 2.1).

Так, етап 1-й полягає у визначенні цілей та завдань із формування потенціалу підприємства. Створюваний процес завжди повинен бути цілеспрямованим, тобто мати певний «ідеальній» кінцевий результат, до якого прагне підприємство. Цілі з формування потенціалу підприємства визначають те, чого необхідно досягти в результаті реалізації деяких дій у певних умовах та конкретному періоді часу.

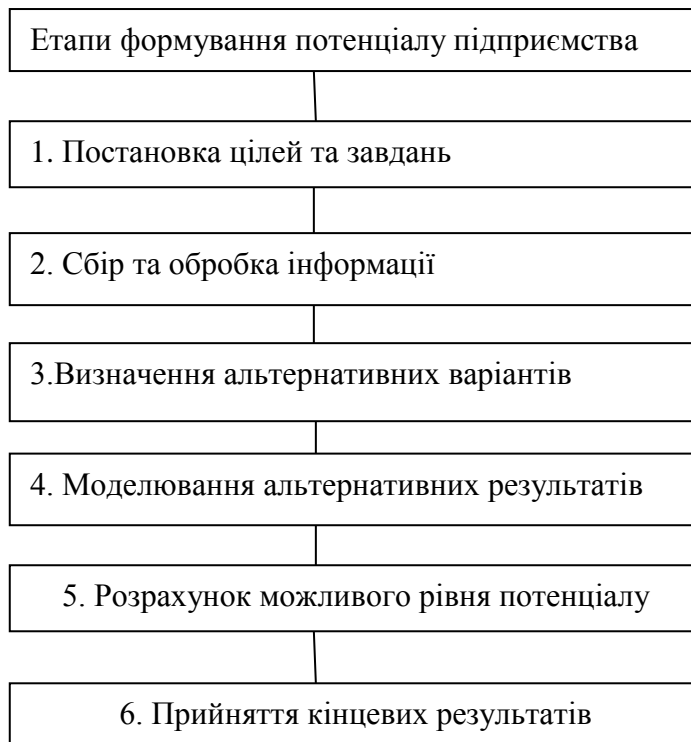


Рис. 2.1. Етапи формування потенціалу підприємства

Етап 2-й передбачає перш за все пошук, накопичення й упорядкування інформації про наявний стан потенціалу підприємства. Визначаючи стан потенціалу підприємства, слід врахувати наявні у його розпорядженні на поточний момент часу ресурси та зусилля, й приховані – ті, які шляхом перетворення або внаслідок саморозвитку можуть бути використані, однак на поточний момент часу ще не залучені. [8]

Етап 3-й присвячений розгляданню альтернативних варіантів бажаного рівня потенціалу підприємства. Можливі варіанти формулюються за рахунок результатів пошуку сфери де є можливість в той чи іншій мірі реалізувати власний потенціал.

На наступному етапі здійснюється розрахунок прогнозного рівня використання потенціалу підприємства. Цей етап призначений для обчислень протягом усього інтервалу прогнозування. Але цей період потрібно зіставити з базовим періодом, якщо формується новий потенціал, або с бажаним, тобто проектним. Згідно із загальноприйнятою методикою розраховується коефіцієнт синергізму. За наявності синергічного ефекту рівень цього коефіцієнта перевищує одиницю [9].

Після виявлення стану, або зміни стану потенціалу розробляються та приймаються управлінські рішення щодо підтримки бажаного потенціалу підприємства. У підсумку проектується також нові шляхи досягнення мети підприємства вже за допомогою нового сформованого потенціалу.

Отже, сучасний стан легкої промисловості України можна охарактеризувати як незадовільний і дуже нестабільний. Майже кризове становище в цієї галузі почався та тягнеться ще з 90-х років. Підприємства не можуть ефективно працювати через брак капіталовкладень, інвестування в розробку нової техніки та технологій, відповідного високотехнологічного обладнання. Не дивлячись на низку проблем, весь потенціал галузі ще не використана, через не вивчення питання правильного його формування та шляхів підвищення, брак можливості використання існуючого потенціалу.

Отже, наведено процес формування потенціалу підприємства, який передбачає визначення порядку створення або переходу від поточного до бажаного стану потенціалу підприємства та, на відміну від існуючих, враховує здатність підприємства здійснювати перерозподіл наявних ресурсів і зусиль, пошук прихованих, а також використання резервних можливостей. Розроблений процес дозволяє здійснити прогнозування рівня, або зміни використання потенціалу підприємства. Реалізація такого процесу дає можливість сформувати рівень існуючого(наявного) потенціалу, оцінити рівень прихованих та резервних можливостей, також побачити ефект синергічної взаємодії між елементами нарощеного потенціалу та створити новий тип потенціалу підприємства

Література:

1. Бельтюков Є.А., Свірідова С.С., Черкасова Т.І., Некрасова Л.А.; Формування і розвиток потенціалу промислового підприємства. Одеса, 2009. 456с.
2. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ, 2014. 216 с.
3. Гаман С.М. Тенденції розвитку легкої промисловості України // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2006. № 3. С. 49–55.
4. Максименко І. О. Легка промисловість України: сучасний стан та перспективи розвитку //Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 7. С.37–41.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотько М.Є. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ, 2012. 208 с.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ, 2014. 352 с.
8. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства. Київ., 2009. 400 с.
9. Тимощук М.Р. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств з урахуванням вагомості фінансово-економічних факторів //Науковий вісник НЛТУ України. 2010 № 20. С. 241–248.

2.2. Напрями забезпечення економічного розвитку енергетичних підприємств

Енергетика, забезпечуючи формування умов розвитку інших галузей, є основою економічного розвитку країни. Саме забезпечення достатнього рівня споживання електроенергії промисловими підприємствами відіграє провідну роль як для сталого функціонування окремого підприємства, так й для реалізації його стратегії розвитку.

За результатами щорічного дослідження ефективності енергетичних систем країн світу – Global Energy Architecture Performance Index Report 2017 Україна займає 73 позицію (із 127 країн, що розглядалися) з незмінним значенням Індексу функціональності енергетичної архітектури у 0,58 бала. Негативний вплив, зокрема мав такий показник як якість постачання електроенергії («мінус» 11 пунктів) [1].

У 2014 – 2018 роках енергетика України потрапила в скрутне становище внаслідок необхідності імпорту всіх видів енергоресурсів. Крім того, для України є характерним високий рівень енергоемності валового продукту та скорочення виробництва у деяких промислових секторах економіки. Сучасні зміни інфраструктури галузі призвели до необхідності вирішення завдань енергоефективності, які пов'язані з управлінням попитом та споживанням електроенергії у часі, забезпеченням стандартів якості електроенергії та забезпеченням можливості взаємодії Об'єднаної енергетичної енергосистеми України з об'єктами «малої» енергетики, які відрізняються нечітким графіком навантаження та низьким рівнем потужності.

Саме тому нагальним завданням розвитку галузі є впровадження енергетичних інноваційних технологій у різних секторах галузі та підвищення значення заходів, які забезпечують зростання рівня енергозбереження. Технологічні інновації на підприємствах галузі можуть бути тільки процесові, але їх відрізняє комплексність отриманого ефекту для різних етапів процесу «генерація-транспортування та розподіл-споживання». Це пояснюється тим, що технологічні інновації першочергово спрямовані на забезпечення зростання обсягів корисно відпущеної електроенергії та якості спожитої електро- та теплоенергії.

Питаннями реформування галузі та визначення основних економічних чинників впливу на енергоефективність економіки України займалися такі науковці як Ю. Воронов, Г. Костенко, Н. Находов, В. О कोरोков, А. Халатов та інші. В їх працях особлива увага приділялася питання розробки стимулюючих тарифів, трансформації структури енергоринку та зміни системи управління енергетичних підприємств тощо.

Дослідженню стану та перспектив розвитку енергетичної системи України присвячені праці таких науковців як В. Бурлака, С. Денисюк С. Єрмілов, І. Карп, М. Ковалко, В. Логацький, К. Маркевич, Є. Никитін, В. Омельченко, А. Шевцов, А. Шидловський, В. Юрчишин, Ю. Якименко та інші.

Основна увага приділялася питанням розвитку та функціонування генеруючих підприємств електроенергетики як таких, що забезпечують обсяги виробництва електроенергії, які задовольняють основні потреби по її споживанню.

Необхідно відмітити, що сьогодні розвиток підприємств електро- та теплоенергетики України пов'язаний не стільки з нарощенням обсягів генерації енергії, скільки з необхідністю забезпечення зростання рівня ефективності енергопостачання, підвищення якості цього процесу, зниження як втрат енергії, так й витрат на її виробництво та постачання.

Підтвердимо це твердження, розглянувши окремі найбільш гострі питання, що забезпечать зростання ефективності діяльності енергетичних підприємств за рахунок впровадження енергозберігаючих заходів.

Приділяючи основну увагу генерації електроенергії, ряд авторів підкреслює, що енергосистема України сьогодні працює в умовах дефіциту маневрених потужностей, які становлять лише 9% встановленої потужності (мінімально необхідний рівень у Європі – 20%). За таких умов якісне функціонування енергосистеми потребує впровадження інформаційних технологій на етапі постачання електроенергії та контролю за станом електричних мереж. Впровадження таких технологій дозволить скоординувати управління на різних етапах процесу «виробництво – транспортування та розподіл – споживання» електроенергії.

Характеризуючи сучасний стан енергетичної галузі, слід відмітити такі характерні риси:

- падіння обсягів виробництва електроенергії. Так з 2013 р. до 2015 р. виробництво електроенергії знизилося на 30,7 млрд кВт-год та склало у 2015 році 84,17% від рівня 2013 року;

– середньорічний коефіцієнт використання встановленої потужності по Україні – 40%. За завданням Енергостратегії України він повинен бути на рівні 53% у 2030 році;

– значний рівень зносу основних засобів генерації: 85% пиловугільних блоків фізично зношені (відпрацювали більше 200 тис. годин), більш 50% енергоблоків ТЕС відпрацювання більше 250 тис. год., а 11 блоків потужністю 150 і 200 МВт працюють більше розрахункового терміну експлуатації (300 тис. год.). Для атомних станцій у найближчі 10 років для 12 з 15 блоків, що перебувають в експлуатації, завершується проектний термін експлуатації (30 років);

– значні втрати електроенергії у мережах – 15–16 %, а за нормами ЄС – 5–6 %;

– дефіцит маневрових потужностей (9% замість 20%);

– проблеми надійності та якості енергопостачання. За даними експертів дефіцит потужностей в Україні у 2014–2015 роках становив 3–3,5 ГВт, що й призвело до «віялових» відключень;

– занадто високий рівень викидів шкідливих речовин: тільки викиди діоксиду вуглецю CO₂ становлять більше 2 т на 1 людину за рік;

– проблема впровадження технологій, які забезпечують використання альтернативних та відновлювальних джерел енергії

– відсутність значних інвестицій у галузь, що «заморожує» негативний стан.

Сьогодні дедалі більше обговорюється питання щодо трансформації енергетичної системи країни за рахунок оптимізації передачі електроенергії [2]. В розвинених країнах світу розроблена так звана концепція Smart Grid, або концепція «інтелектуальних» електричних мереж, яка передбачає кардинальну перебудову існуючої енергетичної системи. Дана технологія представляє собою автоматизовану систему управління технологічним процесом, яка забезпечує двосторонній інформаційний та електроенергетичний потік між виробниками та споживачами енергії. В свою чергу, інформація збирається і обробляється в режимі реального часу, таким чином гарантуючи більш ефективне функціонування енергосистеми.

Також передбачається застосування нових електронних лічильників та засобів моніторингу, створення автоматизованої вимірювальної інфраструктури, що веде за собою масштабне використання засобів інформаційно-комунікаційних технологій.

Концепція Smart Grid пропонує новий принцип побудови системи передачі електроенергії. На даний час в Україні електричні мережі працюють за схемою «генератор – магістральні електричні мережі – розподільні електричні мережі – споживачі», де магістральні мережі в більшості випадків є закільцьованими, а розподільні електричні мережі складаються із радіальних ліній з одностороннім живленням. Нові електричні мережі будуть працювати по системі «генератор – лінія передавання – споживач», а споживач прийматиме участь у виробництві та перерозподілі енергії.

Основною метою впровадження даної технології є забезпечення повного вживання електроенергії, яка вироблена з використанням альтернативних джерел енергії, значення яких постійно зростає. Важним чинником також є необхідність забезпечення якості електричної енергії. Це пов'язано з і значними втратами у споживачів за умов незадовільної якості. У ЄС почали впроваджувати системи моніторингу передачі та розподілу енергії, що підвищує загальну надійність енергосистеми.

Але технологічні інновації повинні супроводжуватися економічними рішеннями, які сприяють підвищенню рівня їх ефективності. Так у Великій Британії за умов множинних відключень житлового сектора (4 або більше відключень на 3 години за 12 місяців) споживачу нараховується компенсація на рівні 82,63 євро, у інших секторах економіки – 145,26 євро. У Фінляндії стандартна компенсація споживачам за умов недопостачання електроенергії складає:

- 10% річного платежу за електроенергію за умов припинення постачання енергії на 12 – 24 години;
- 25% річного платежу за електроенергію за умов припинення постачання енергії на 24 – 82 години;
- 50% річного платежу за електроенергію за умов припинення постачання енергії на 82 – 120 години;

– 100% річного платежу за електроенергію за умов припинення постачання енергії більше 120 годин.

При цьому максимальний розмір компенсації – 800 євро на кожного споживача.

Аналогічні системи економічної відповідальності мережевих підприємств діють й в інших країнах ЄС.

Шлях до впровадження технології «інтелектуальної» мережі є досить складним, його підґрунтям мають бути наступні умови, які ураховують необхідність зв'язку технологічних та управлінських інновацій:

– зниження втрат електроенергії в елементах мережі, забезпечення наявності пристроїв-лічильників на різних ділянках мереж, які забезпечують облік втрат;

– підвищення якості електроенергії, включення в комерційні контракти умов забезпечення якості енергії;

– підвищення надійності постачання електроенергії споживачам, введення економічних санкцій;

– розвиток ВДЕ;

– збільшення тривалості міжремонтного експлуатаційного періоду при збереженні надійності електропостачання;

– зниження енергоємності економіки, введення пільг за умов впровадження енергозберігаючих інноваційних рішень;

– створення умов для сталого розвитку галузей промисловості;

– підвищення енерго – екологічної безпеки країни.

Слід відмітити, що реалізація запропонованої технологічної інновації призведе до підвищення ефективності діяльності енергетичної системи за умов розвитку та впровадження наступних інструментів управління:

– застосування системи диференційованих гнучких тарифів для споживачів;

– сприяння лібералізації електроенергетичного ринку;

- введення штрафів за втрати при інтеграції електроенергії, яка вироблена з різних джерел;
- введення економічних санкцій за умов не забезпечення необхідної якості електроенергії та надійності енергопостачання;
- впровадження та синхронізація діяльності локальних систем з централізованими на основі ВДЕ;
- застосування нових методів управління споживанням електроенергії;
- посилення стимулів забезпечення нового рівня якості послуг;
- розробка системи заходів щодо зменшення ризиків в роботі енергосистеми.

Отже, технологія «інтелектуальних» мереж представляє собою оптимізацію системи управління передачі електроенергії шляхом реорганізації системи транспортування енергії (генератор – лінія передавання – споживач) та залучення інформаційно-аналітичних систем прогнозування енергетичних потоків, що забезпечить якісну, надійну, безперебійну передачу енергії в потрібний час і в необхідній кількості. Впровадження такої системи для України є цілком реальним, проте повне втілення займатиме деякий час та вимагатиме вагомую державну та фінансову підтримку.

У сфері теплоенергетики особливе місце займають підприємства, які забезпечують потреби житлово-комунального комплексу.

Житлово-комунальний комплекс країни – одна з найважливіших структур економіки, що відповідає за життєзабезпечення населення. Структурування за муніципальними утвореннями підкреслює розбіжності в умовах функціонування його окремих складових. Але стан комунальної теплоенергетики є тим чинником, що об'єднує характеристики різних міст України та негативно впливає на якість та комфортність життя населення, на можливість забезпечення його безпечною, доступною та стійкою енергією.

За статистичними даними, більше третини всіх енергоресурсів в Україні витрачається на опалення житла, офісних та виробничих приміщень. Незадовільний технічний стан об'єктів комунальної теплоенергетики та застарілий житловий фонд

є причиною значних перевитрат палива при генеруванні теплової енергії та значних втрат при її транспортуванні. Саме тому комунальна теплоенергетика розглядається як головний об'єкт енергозбереження у Енергетичній стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (ЕСУ-2035) [3] та потребує комплексної модернізації. Забезпечення енергоефективності пов'язане зі зміною структури виробництва електроенергії, модернізацією діючих потужностей генерації теплової енергії та теплових мереж, впровадженням енергоаудиту будівель та розробкою інституційних та економічних заходів, які стимулюватимуть зростання рівня енергозбереження.

Забезпечення ефективності модернізації особливо актуально в сучасних умовах кризового стану теплоенергетики, наслідки якого відчутні для всіх енергетичних комунальних підприємств.

Усі об'єкти теплоенергетики прийнято ділити на дві частини: об'єкти промислової та комунальної теплоенергетики. До першої відносять ТЕЦ, ТЕС та котельні, які забезпечують потреби у тепловій енергії промислових підприємств, а до другої – енергетичні підприємства, які забезпечують постачання її населенню. До складу підприємств теплової енергетики відносять ТЕЦ, котельні, централізовані теплові пункти та теплові мережі (як магістральні, так й розподільчі), які задіяні у процесі теплозабезпечення населення, бюджетних установ та муніципальних об'єктів (дитячих садків, лікарень, адміністративних будівель), що складають більше 54% споживачів теплової енергії у непромисловій сфері.

Питанням невідкладної модернізації саме комунальної теплоенергетики сьогодні приділяють багато уваги у зв'язку з проблемами, які постають в Україні у енергетичній сфері. Комунальна енергетика за даними Державної служби статистики України нараховує 21267 котелень, що підпорядковані різним відомствам та характеризуються різною формою власності. Загальна кількість установлених котлів – 50611 од., з яких 73,8% працюють на природному газі, 13,9% – на вугіллі, а 12,3% – на альтернативних видах палива. Експлуатація цих об'єктів свідчить про їх критичний технічний стан: понад 22% котлів відпрацювали свій ресурс, 38% котлоагрегатів мають к.к.д. на рівні 65–70%, що призводить до

завищеного рівня питомих витрат палива на виробництво теплоти. Тільки під час підготовки до опалювального сезону 2015–2016 року було замінено 962 котли [4, с.85–86].

Потребують модернізації й теплові мережі, технічний стан яких не відповідає умовам якісної експлуатації. Так понад 30% теплових мереж та теплових пунктів перебуває у аварійному стані або такому, що потребує комплексного оновлення. За даними самих енергетичних підприємств втрати теплової енергії перевищують 10% від відпущеної у мережі. За даними [4, с.85] втрати тепла в середньому перевищують 14 %, а в окремих випадках сягають до 25 %.

Такий технічний стан об'єктів комунальної теплоенергетики вносить свій вклад у ефективність функціонування енергетичної системи країни. Але досвід розвинутих країн стверджує, що ефективність муніципальної (комунальної) енергетики залежить не тільки від ефективності генерації та системи транспорту енергії, а й від ефективності її споживання. Саме тому до реформи цієї сфери економіки необхідно підходити комплексно, роблячи акцент на питаннях ефективного використання енергоресурсів по всьому ланцюжку генерація – транспорт – споживання теплоти. Рішення цього завдання пов'язане з використанням інноваційних технологічних рішень для покращення технічного стану як енергетичних систем, так й окремих будівель.

Сьогодні в країні реалізується ряд проектів з енергозбереження: Проект USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні», Проект GIZ «Реформи у сфері енергоефективності в Україні», Проект ПРООН/ГЕФ «Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні», Проект GIZ «Створення енергетичних агентств в Україні», Проект GIZ «Енергоефективність у громадах», Проект GIZ «Партнерство з модернізації: енергоефективність у лікарнях» та Програма «теплих кредитів». Всі ці проекти з енергоефективності мають міжнародну підтримку та націлені на комплексні рішення, які забезпечать використання в комунальному секторі України досвіду у енергозбереженні розвинутих європейських країн.

Важливим для реалізації стратегії модернізації комунальної теплоенергетики є прийняття у 2017 році Закону України «Про Фонд енергоефективності» та Закону України «Про енергетичну ефективність будівель». Ці законодавчі акти створили правову основу комплексного реформування комунальної теплоенергетики [5, с.38].

Оснoву забезпечення ефективності модернізації комунальної теплоенергетики повинно створити впровадження систем енергоаудиту та енергоменеджменту у комунальний сектор економіки країни. Саме такий підхід, який дозволить скоригувати рівень попиту на теплоту окремих споживачів, урахувавши зниження їх потреби як результат комплексної модернізації будівель, допоможе визначити новий рівень виробництва та корисного відпуску теплової енергії в мережі. А це, у свою чергу, дозволить визначити потужність генеруючого обладнання, розрахувати параметри теплових мереж та обладнання ЦТП. Тільки такий підхід дозволить не повторити помилку Польщі щодо визначення необхідної потужності теплової генерації.

Але визначена вище послідовність дій повинна урахувати суттєві зміни у технічних рішеннях, які планують впроваджувати у зв'язку з реалізацією ЕСУ-2035. Суттєва відмінність ЕСУ-2035 від Енергетичної стратегії України – 2030 у сфері комунальної теплоенергетики полягає перш за все в зміні акцентів з централізованого теплопостачання будинків на децентралізоване, тобто створення міні котельних, які забезпечують окремі будинки або їх мікрогрупування. Безумовно відповідно до нових будинків та споруд цей підхід забезпечить заощадження енергоносіїв, перш за все споживання газу, та зменшення втрат теплоти у мережі. Значну увагу приділяють питанням відновлюваної енергетики, впровадженню сонячних котелень, використанню твердого біопалива, виробництву енергії із сміття тощо.

Відсутність моделі оцінки економічної ефективності переходу до децентралізованої системи теплопостачання діючого житлового фонду ускладнює позитивну оцінку таких заходів. Сьогодні відсутня економічна оцінка оптимального вибору типу генерації теплової енергії, визначення найбільш прийнятних видів палива, стійкого функціонування об'єктів відновлюваної енергетики. Розроблюється

методологія розрахунку енергоефективності будівель, яку необхідно покласти в основу видачі енергетичного сертифікату та оцінки зростання рівня енергозбереження після комплексу проведених заходів. Важливим питанням є підготовка та сертифікація енергоаудиторів, контроль якості їх діяльності.

Окремо стоять питання підвищення енергоефективності у муніципальних будівлях та діючому застарілому житловому фонді. Тут з'являється багато питань, на які сьогодні немає відповідей:

- як оцінити вплив заходів щодо здійснення комплексної модернізації об'єктів комунальної теплоенергетики у окремому мікрогрупуванні міста на інфраструктуру району, діяльність бюджетних установ та муніципальних об'єктів, а також підприємств інших галузей економіки;

- як технічно здійснювати модернізацію діючого застарілого житлового фонду за умов неможливості відселення мешканців;

- за які кошти здійснювати модернізацію таких будівель;

- як забезпечити стимулювання мешканців у проведенні модернізації системи тепlopостачання;

- як урахувати «розбалансування» теплових та газових мереж та забезпечити їх безаварійну експлуатацію та багато інших.

Важливим питанням, на наш погляд, є оцінка впливу подібної покрокової модернізації на фінансовий стан та економічну ефективність діяльності самого комунального енергетичного підприємства. Більшість комунальних енергетичних підприємств за умов сучасних тарифів за тепlopостачання, наявності значної частки населення, що отримує субсидії, та низького рівня дисципліни їх виплати підприємству з бюджету мають незадовільний рівень доходів. За умов застарілих основних засобів, завищених витрат на енергоресурси та ремонти всіх видів, значного рівня дебіторської заборгованості, необхідності брати комерційні кредити на поповнення своїх оборотних засобів та високої відсоткової ставки енергопідприємства мають завищений рівень операційних витрат.

Покрокова модернізація призведе до постійного зниження рівня доходів підприємства та зростання собівартості 1 Гкал. теплоти, тому що постійно буде

зростати частка населення, яка перестане централізовано споживати теплову енергію, що виробляє та транспортує підприємство. Але припинити своє функціонування воно не зможе до тих пір, поки залишатимуться об'єкти, теплозабезпечення яких здійснюється цим підприємством. Особливості теплопостачання полягають у неможливості знизити рівень подачі теплоносія нижче технологічно обумовленого рівня, що призведе до суттєвих втрат теплоти та розбалансування теплових мереж, необхідності зміни діаметрів трубопроводів, значних фінансових інвестицій. Таким чином, постають нагальні організаційно-економічні питання здійснення робіт з модернізації, їх планування у часі та оцінки їх ефективності.

У стратегічних документах та періодичних звітах про стан виконання окремих проектів, які розглядалися вище, ніде не згадується про організацію виконання робіт по модернізації. Поки сам проект модернізації реалізується як заходи щодо окремих об'єктів, які не пов'язані між собою, та такі, що ще не мають масового рівня впровадження, то питання виникають, як правило, в області їх фінансування.

Важливим питанням є проблеми фінансового забезпечення модернізації комунальної теплоенергетики, особливо гострими з яких є проблема інвестицій, тарифного регулювання та оплати за спожиту теплову енергію. Програмою «теплих кредитів» пропонуються наступні рішення:

- фокусом програми є умови кредитування населення з впровадження заходів з підвищення енергоефективності у своїх будівлях;
- видача безповоротної грошової допомоги на заходи, що забезпечують зростання енергоефективності;
- партнерами програми є Ощадбанк, Укргазбанк, Приватбанк та Укрексімбанк;
- напрями кредитування: заміна газових котлів на твердопаливні (20% безповоротної допомоги, але не більше 12 тис. грн), утеплення приватного житла (35%, але не більше 14 тис. грн), впровадження енергоефективних заходів у багатоповерхівках (для ОСББ: 40%, але не більше 14 тис. грн на одну квартиру), комплексне утеплення будинку [6, с. 113].

Програма «теплих кредитів» сьогодні реально діє. У 2015 році урядом у рамках реалізації цієї програми було видано 390 млн грн, 2016 рік – 843 млн грн [5, с. 115], 2017 рік – 400 млн грн. Так тільки на 2018 рік за даними Держенергоефективності на неї виділено 400 млн грн з урахуванням можливості отримання додаткових компенсацій з місцевого бюджету, загальна сума безповоротної допомоги інколи може становити 40 – 45% від загальних витрат, що значно знижує строк окупності окремого проекту енергозбереження.

Важливим організаційним заходом, що забезпечує підвищення рівня ефективності програми модернізації комунальної теплоенергетики є створення енергосервісних компаній (ЕСКО). Основне завдання цієї структури – впровадження заходів енергозбереження та забезпечення підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів на об'єктах комунальної теплоенергетики. Виконання цього завдання ґрунтується на досягненні визначених заздалегідь для цього об'єкту програмно-цільових показників економії енергоресурсів при їх виробництві, передачі та споживанні, а також забезпечення певного рівня комфорту споживачів при оптимальному споживанні енергоресурсів [6, с.117]. Такий підхід використовують, як правило, під час вирішення завдань енергомодернізації бюджетних об'єктів та підприємств, але контракт на проведення енергоаудиту окремого об'єкту та моніторингу результатів впровадження енергозберігаючих заходів може укладатися й на регіональному рівні.

Енергосервісна діяльність є конкретним прикладом державно-приватного партнерства у сфері забезпечення енергоефективності. Діяльність ЕСКО прямо пов'язана з впровадженням у практику сучасної політики енергоефективності, з рішенням завдання у максимально короткий строк пройти шлях, який пройшли найбільш розвинуті європейські країни в сфері підвищення енергоефективності.

Реалізація такого комплексного завдання як підвищення енергоефективності комунального сектору економіки країни потребує сумісних зусиль всіх рівнів управління – національного, регіонального, муніципального, окремих підприємств-постачальників та підприємств-споживачів. Без наскрізної системи управління,

дієвість якої повинна бути законодавчо забезпечена, реалізація ЕСУ-2035 у означеній сфері неможлива.

Важливою ланкою загальної системи управління енергоефективністю є впровадження у практику управління діяльністю окремих підприємств, організацій або регіональних кластерів систем енергетичного менеджменту, які ґрунтуються на стандарті ДСТУ ISO 50001:2014 Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання (ISO 50001:2011, IDT) [7, с. 47]. Використання цього документу як інструмента управління дозволить підвищити рівень обґрунтування господарських рішень щодо вибору та пріоритетності впровадження енергозберігаючих технологій, а також визначення рівня економії коштів за рахунок реалізації заходів з використання енергоресурсів.

Модернізація комунальної теплоенергетики тільки починається. Для забезпечення її ефективності необхідно приділити особливу увагу вирішенню низки наступних питань та забезпечити:

- розробку економічних моделей розвитку енергопостачальних компаній, в основі якого буде забезпечення енергоефективності їх діяльності, періодична модернізація та зниження рівня використання енергоресурсів;

- створення дієвого механізму комерціалізації інноваційних енергозберігаючих технологій; впровадження системи трансферу таких технологій за умов надання пільг бюджетним організаціям;

- зв'язок програм енергоефективності у комунальному секторі економіки з ефективним розвитком енергопостачальних підприємств (розробка моделей зв'язку розвитку підприємств традиційної та альтернативної енергетики, використання малої генерації та когенерації з моделями розвитку регіонів);

- розробку механізмів координування діяльності енергопостачальних підприємств, споживачів теплової енергії, місцевих органів самоврядування на основі перспективного плану розвитку регіону. Бажаним є розробка перспективного енергетичного балансу регіону з урахуванням окремих видів енергетичних ресурсів та структури генеруючих потужностей;

- створення системи моніторингу за реалізацією програм енергоефективності та оцінки економічної ефективності модернізації комунальної теплоенергетики;
- визначення ключових показників ефективності, які дозволятимуть об'єднати завдання з енергоефективності та оцінку конкурентоспроможності енергетичних комунальних підприємств.

Таким чином, модернізація і розвиток комунальної теплоенергетики є невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку як окремого міста, так й важливою умовою розвитку економіки регіону. Стан об'єктів комунальної теплоенергетики свідчить про нагальну потребу технічної модернізації системи на інноваційній основі з метою зростання енергоефективності використання ресурсів та зниження втрат енергії.

Але реалізація стратегії модернізації комунальної теплоенергетики є складним соціально-економічним завданням, яке зачіпає інтереси як окремих домогосподарств, так і бюджетних підприємств, прямо впливає на рівень та якість життя населення, потребує значних інвестицій у короткий проміжок часу. Водночас воно потребує узгодження зі стратегією розвитку енергетичної системи країни, розвитком галузі та регіону.

Дослідження зв'язків між означеними питаннями, визначення пріоритетів їх розв'язання та розробка механізму, який забезпечуватиме постійний розвиток підприємств теплоенергетики на основі зниження загального споживання палива, зростання частки відновлювальних джерел енергії, заміщення природного газу місцевими видами енергетичних ресурсів та створення умов забезпечення зростання інвестиційної привабливості комунальної теплоенергетики є логічним продовженням розглянутих питань.

Література:

1. Україна в рейтингу ефективності енергетичних систем – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-efektyvnosti-energetychnyh-system-2017>
2. Биконя О. С. Формування інтелектуальної енергосистеми України [Текст] / О. С. Биконя // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 87–96.
3. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Кабінет Міністрів України; Розпорядження від 18.08.2017 № 605-р // Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-p
4. Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2015 рік / О.М. Євдін, В.В. Коваленко, В.С. Кропивницький та ін. // К. : УкрНДЦЗ України, 2016. – 182с.
5. Україна 2017 – 2018: нові реалії, старі проблеми (аналітичні оцінки) [електронне видання] / Ю. Якименко, А. Биченко, В. Голуб та ін. // К. : Центр Разумкова, 2017. – 142 с.
6. Маркевич К. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року / К. Маркевич // К. : Центр Разумкова, 2017. – 163 с.
7. Енергетична ефективність України. Кращі проектні ідеї [електронне видання] : Проект «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» / Уклад.: С.П. Денисюк, О.В. Коцар, Ю.В. Чернецька. – К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2016. – 79 с.

2.3. Особливості інноваційної діяльності будівельних підприємств

Розвиток підприємств всіх галузей в Україні неможливий без впровадження інноваційної політики. В умовах ринкових необхідно активно розвивати науку і техніку, здійснювати модернізацію та диверсифікацію виробництва, які забезпечать конкурентоспроможність продукції на вітчизняному та світовому ринках.

Для стійкого розвитку будівельних підприємств особливу увагу слід приділити оновленню технічного потенціалу та формуванню інноваційного потенціалу підприємств. Будівельна галузь України, яка є достатньо специфічною галуззю, потребує особливої уваги з боку держави.

Галузеві стандарти визначає будівництво як зведення різних будинків, споруд, а так само проведення їх капітальних ремонтів. Відповідно стандарту – це окрема самостійна галузь економіки країни, яка призначена для введення в дію нових будівель, а також реконструкції, розширення, ремонту і технічного переозброєння діючих об'єктів виробничого та невиробничого призначення. Також підкреслюється, що визначальна роль галузі будівництво полягає у створенні умов для динамічного розвитку економіки країни.

Нормативно-законодавча база України визначає будівництво як процес здійснення нового об'єкта будівництва (житлового або промислового призначення), реконструкції, реставрації або розширення існуючих об'єктів, організації комплексної забудови території.

Як галузь матеріального виробництва будівництво має ряд особливостей, що відрізняють його від інших галузей.

Особливості галузі пояснюються характером його кінцевої продукції, специфічними умовами праці, специфікою застосування техніки, технології, організації виробництва, управління та матеріально-технічного забезпечення. Загальні особливості будівництва. [9]

1. Нестационарність, тимчасовий характер, неоднотипних будівельного виробництва і характеру кінцевої продукції. У будівництві рухливими є робочі місця і будівельні машини, механізми, устаткування, техніко-технологічне оснащення праці.

2. Технологічна взаємозв'язок всіх операцій, що входять до складу будівельного процесу.

У будівництві до початку будівельно-монтажних робіт створюються виконуються прокладки інженерних комунікацій, доріг, ліній електропередачі тощо. Всі ці особливості вимагають своєрідних організаційних форм і додаткових витрат.

3. Нестійкість співвідношення будівельно-монтажних робіт за їх складністю та видами протягом місяця, що ускладнює розрахунок чисельного та професійно-кваліфікаційного складу робітників.

4. Участь різних організацій у виробництві кінцевої будівельної продукції. У будівництві об'єктів одночасно беруть участь кілька будівельно-монтажних організацій, що створюють окремі конструктивні елементи будівлі.

Будівництво тісно пов'язане з усіма галузями економіки, особливо з промисловістю. Збільшення обсягів будівництва залежить від розвитку галузей промисловості, які забезпечують його технічну оснащеність: машини, матеріали, конструкції, електроенергію та ін.,

Інші галузі виступають як постачальники, так і споживачі будівельної продукції. Будівництво є самої матеріаломісткою галуззю.

5. Роль клімату та місцевих умов в будівельних роботах. Незважаючи на ліквідацію сезонності в будівництві, негативні температури вимагають виконання заходів, що забезпечують спорудження об'єктів і в зимових умовах. Будівництво будівель одного і того ж типу в різних районах країни вимагає різних витрат матеріальних ресурсів.

Умови будівництва багато в чому визначаються сейсмічними умовами, рельєфом місцевості, геологічною будовою ґрунту, наявністю ґрунтових вод, способом доставки на будівельний майданчик конструкцій і матеріалів.

Робітники на будівництві більше схильні до дії кліматичних умов, ніж робітники інших галузей промисловості. Ця особливість вимагає докладання великих сил в найбільш сприятливий період року. У зв'язку з цим на основні будівельні, монтажні та ремонтно-будівельні роботи вводяться поправочні коефіцієнти, що дозволяють враховувати відхилення від нормативних умов праці [8].

За даними Держкомстату України, у лютому 2018 р. порівняно із січнем 2018 р. сезонно скоригований індекс будівельної продукції становив 92,3%.

Бачимо, що у лютому п.р. проти лютого 2017 р. індекс будівельної продукції, скоригований на ефект календарних днів, становив 97,8%. (табл. 2.2)

У січні – лютому 2018 р. порівняно із січнем–лютим 2017 р. індекс будівельної продукції склав 100,7% (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком).

З табл. 2.2 видно, що у січні – лютому 2018 р. підприємства України виконали будівельні роботи на суму 10,5 млрд грн.

Таблиця 2.2
Індекси будівельної продукції за видами (%) [6]

	Лютий 2018 до				Січень– лютий 2018 до січня– лютого 2017 не скориговані	Довідкова: січень– лютий 2017 до січня– лютого 2016 не скориговані
	січня 2018		лютого 2017			
	не скориговані	сезонно скоригова ні	не скоригова ні	Скориговані на ефект календарних днів		
Будівництво	102,8	92,3	97,7	97,8	100,7	127,6
Будівлі	99,9	...	101,0	...	105,7	131,9
житлові	98,4	...	99,7	...	99,6	130,0
нежитлові	101,6	...	102,4	...	114,2	134,6
Інженерні споруди	107,3	...	93,2	...	94,0	122,6

Індекс будівельної продукції відображає зміну обсягів виконаних будівельних робіт за періоди, що обрані для порівняння, продефльованих на відповідні індекси цін на будівельно-монтажні роботи.

Індекс будівельної продукції розраховується як середньозважена індексів будівництва будівель та інженерних споруд. Нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення становили 82,9% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 8,1% та 9,0% відповідно (табл. 2.2)

Обсяги виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції табл. 2.3 [6].

Світовий банк оприлюднив нові результати міжнародного авторитетного рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business. За його підсумками, Україна піднялася на 4 позиції і зайняла 76 місце серед 190 країн світу, а за показником «отримання дозволів на будівництво» рекордно поліпшила свої позиції і потрапила до топ-40 країн [6].

Таблиця 2.3

Обсяги виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції

	Виконано будівельних робіт у січні – лютому 2018	
	млн.грн	у % до загального обсягу
Будівництво	10484,3	100,0
Будівлі	6195,1	59,1
Будівлі житлові	3257,2	31,1
Будівлі нежитлові	2937,9	28,0
з них		
будівлі транспорту та засобів зв'язку	45,4	0,4
будівлі промислові та склади	987,4	9,4
Інженерні споруди	4289,2	40,9
Транспортні споруди	356,3	3,4
з них		
автостради, вулиці та дороги	138,4	1,3
залізниця	113,0	1,1
мости, естакади, тунелі та метро	53,6	0,5
Трубопроводи, комунікації та лінії електропередачі	1330,4	12,7
магістральні трубопроводи, комунікації	666,5	6,4
місцеві трубопроводи та комунікації	663,9	6,3
Комплексні промислові споруди	2268,2	21,6
споруди гірничопромислових та добувних підприємств	518,8	14,5
споруди підприємств електроенергетики	428,1	4,1
споруди підприємств хімічної промисловості	36,5	0,3
споруди підприємств металургійної промисловості	284,8	2,7
Інші інженерні споруди	334,3	3,2
з них споруди спортивного та розважального призначення	21,0	0,2
з них споруди спортивного та розважального призначення	21,0	0,2

Світовий банк оприлюднив нові результати міжнародного авторитетного рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business. За його підсумками, Україна піднялася на 4 позиції і зайняла 76 місце серед 190 країн світу, а за показником «отримання дозволів на будівництво» рекордно поліпшила свої позиції і потрапила до топ-40 країн [6].

Будівельний комплекс тісно пов'язаний з іншими галузями народного господарства. Значна частина основних (виробничих й невиробничих) фондів створюється будівельними підприємствами. У той же час, будівництва виступає

активним споживачем продукції інших галузей економіки. Так, будівництво використовує 10% продукції машинобудування, 20% прокату чорних металів, 40% лісоматеріалів.

Воно споживає також вироби хімічної промисловості (лаки, фарби, пластмаси). Для продукування будівельних матеріалів потрібна велика кількість палива, а іноді й води. Будівельні матеріали, конструкції є важливою складовою частиною вантажообігу транспорту. Транспортні витрати в собівартості будівництва складають близько 25% [10].

Будівництво відображає стан всієї економіки у кожної країні. Будь-які зміни відображаються у першу чергу в галузі. В період підйому починається зріст капіталовкладень в основні фонди, збільшується попит населення на житло й соціально-культурне будівництво. І навпаки, у період спаду й кризи темпи падіння обсягів будівництва є найбільш стрімке відносно інших галузей економіки

Аналізуючи фахові наукові джерела, можна виявити такі специфічні особливості функціонування підприємств будівельної галузі:

- скорочення обсягів діяльності та фінансування будівельної галузі внаслідок світової економічної кризи;
- низький рівень рентабельності будівельних підприємств;
- значна зношеність основних засобів, яка спричинена скороченням інвестицій у дану галузь;
- низька культура будівельно-монтажних робіт;
- низька якість будівництва через існування ремонтно-будівельних, екологічних та соціальних проблем [6].

Для того, щоб вирішити дані проблеми, необхідна активізація інноваційної діяльності будівельних підприємств.

Інновації – новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. [7].

Інновації мають різні види і форми в залежності від мети, місця, строків та інше. (табл. 2.4)

Таблиця 2.4
Залежність видів інновацій (складено автором)

	Інновації
У залежності від змін	Радикальні, покращуючі, модифікаційні
У залежності від розповсюдження інновації	Одиничні, дифузні
За місцем у виробничому циклі	Сировинні, забезпечуючі, продуктові
За наступністю	Скасовуючі, заміщені, зворотні, відкриваючі, ретровведення
За інноваційним потенціалом та ступенем новизни	радикальні, комбіновані, удосконалюючі

Діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг є інноваційною.

Інновації можуть бути розглянуті як системне поняття застосовуване на будівельних підприємствах за допомогою семи притаманних рис:

- найбільш характерна риса інновації її новизна за будь-якими характеристиками, або абсолютна новизна;
- вперше впроваджене (застосоване) на даному підприємстві у виробничу або іншу діяльність;
- зміна в продукті, техніці, технології, організації виробництва, праці та управлінні;
- задоволення сформованих індивідуальних, колективних, громадських потреб новими продуктами або способами, або формування нових;
- економічна форма нововведення, реалізованого на практиці;
- інновація повинна забезпечувати ефект приросту;
- інновація носить подвійний характер, вона являє собою єдність споживчої вартості і вартості (ефект має вартісний і корисний характер) [7].

Інноваційну діяльність можливо активізувати тільки за допомогою сучасної системи фінансування.

Ця система повинна вирішувати такі завдання, які дозволять швидко і ефективно впроваджувати нововведення, розвивати та збільшувати науково-технологічний потенціал, створювати умови для розвитку професійних кадрів.

Ефективність інноваційних процесів забезпечується за допомогою інформації, що формується з актуальної бази даних. Для втілення нововведень необхідні концептуальні прогнози змін внутрішніх і зовнішніх умов розвитку підприємства, для розробки стратегії підприємства на майбутній період.

Ціль, завдання, які відображають перспективи діяльності описує система пріоритетних показників. Розглядаються складові інноваційного потенціалу, методи оцінки його використання щодо розвитку будівельного підприємства..

Суб'єктами фінансування інноваційної діяльності можуть бути:

- самостійні підприємства;
- промислові компанії;
- промислово-фінансові групи;
- малий інноваційний бізнес;
- інвестиційні та інноваційні фонди;
- органи державного і місцевого управління;
- приватні особи [11].

Незважаючи на те, що останній великий будівельний «бум» в Україні припав на 2011 рік, коли держава готувалася до проведення чемпіонату з футболу «Євро-2012», зараз галузь будівництва не відстає та активно розвивається. Це бачимо з наведеного аналізу (табл. 2.5).

Але незважаючи на це, слід впроваджувати інноваційну політику, підтримувати розвиток науки і техніки, звертати увагу на модернізацію виробництва для забезпечення конкурентоспроможної продукції на вітчизняному та світовому ринках.

Основними джерелами коштів, які використовуються для фінансування інноваційної діяльності в Україні, є:

1. Державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій, майно державної власності).

2. Інвестиційні, зокрема фінансові, ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру, а також громадських організацій, фізичних осіб і т. п. Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, зокрема, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній недержавних пенсійних фондів. Сюди ж входять і власні засоби підприємств, а також кредитні ресурси комерційних банків, інших кредитних організацій і спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків [2].

Таблиця 2.5
Обсяги виконаних будівельних робіт та індекси будівельної продукції по регіонах [6]

	Виконано будівельних робіт у січні–лютому 2018		Січень–лютий 2018 у % до січня–лютого 2017	Довідково: січень–лютий 2017 у % до січня–лютого 2016
	млн.грн	у % до загального обсягу		
Україна	10484,3	100,0	100,7	127,6
Вінницька	213,7	2,0	132,5	65,2
Волинська	114,0	1,1	98,6	107,7
Дніпропетровська	1100,8	10,5	110,8	120,9
Донецька	292,8	2,8	86,0	97,9
Житомирська	119,1	1,1	94,9	254,8
Закарпатська	124,7	1,2	193,8	191,1
Запорізька	233,4	2,2	87,8	145,6
Івано-Франків.	157,4	1,5	95,5	121,3
Київська	602,9	5,8	104,0	133,8
Кіровоградська	119,0	1,1	110,1	226,1
Луганська	22,2	0,2	16,9	123,3
Львівська	588,7	5,6	106,4	97,4
Миколаївська	219,6	2,1	133,6	51,6
Одеська	584,6	5,6	61,1	174,7
Полтавська	788,5	7,5	87,7	162,5
Рівненська	174,0	1,7	102,3	163,2
Сумська	85,0	0,8	80,5	101,1
Тернопільська	152,2	1,5	107,2	94,7
Харківська	1333,3	12,7	119,8	133,2
Херсонська	83,8	0,8	134,2	102,2
Хмельницька	175,1	1,7	115,6	93,6
Черкаська	116,6	1,1	114,7	96,6
Чернівецька	168,0	1,6	171,9	99,7
Чернігівська	62,3	0,6	89,7	110,1
м.Київ	2852,6	27,2	102,6	139,9

Будівельна діяльність є найважливішим елементом суспільного виробництва. Вона є ключовою ланкою в питаннях забезпечення підвищення якості життя людей, створення сприятливого виробничого клімату.

SWOT-аналіз для підприємств будівельної галузі України дозволів визначити напрямки інновацій (табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Матриця SWOT-аналізу для підприємств будівельної галузі України [11]

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>1. Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів. 2. Ефективна збутова політика на території всієї України. 3. Добре вивчений ринок та попит на ринку. 4. Ефективна політика ціноутворення. 5. Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом розвитку в Україні. 6. Інвестиційний потенціал з боку населення на ринку житла</p>	<p>1. Низька частка підприємств галузі, які перебувають у державній формі власності. 2. Низька ефективність просування на закордонні ринки. 3. Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, фахівців та робітників галузі. 4. Низька платоспроможність населення України. 5. Брак коштів та досить висока збитковість підприємств будівельної галузі. 6. Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни. 7. Низька інноваційна активність. 8. Неконкурентоспроможна продукція та неякісно надані послуги порівняно з аналогічною продукцією розвинутих країн. 9. Використання неякісних матеріалів та дешевої робочої сили, що призводить до низької якості готової продукції. 10. Збільшення малих підприємств та зменшення великих і середніх підприємств</p>
Можливості	Загрози
<p>1. Наявність програми поліпшення якості будівництва. 2. Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей. 3. Відносно стабільний попит на ринку. 4. Високий потенціал ринку збуту в Україні та освоєння нових сегментів ринку. 5. Розширення галузі за рахунок об'єктів комерційної нерухомості. 6. Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних і фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру для залучення населення середнього та нижче середнього класів. 7. Залучення закордонних інвесторів. 8. Зменшення кількості будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва.</p>	<p>1. Нестабільна політична ситуація в країні та недосконале, часто змінюване законодавство. 2. Поява нових конкурентів на ринку. 3. Зменшення рентабельності будівництва типового житла. 4. Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку будівельної галузі. 5. Нестабільність курсів світових валют. 6. Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів. 7. Інфляція. 8. Виникнення труднощів під час укладання договорів зі споживачами та постачальниками. 9. Зростання світової фінансової кризи. 10. Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.</p>

У процесі будівельного виробництва (зведення) будь-якого об'єкта беруть участь: замовник – проектувальник – підрядник – спеціалізовані будівельні організації. Крім цих безпосередніх учасників будівельного процесу, у створенні будівельної продукції беруть участь десятки заводів – виробників технологічного обладнання, будівельних машин і матеріалів, банки та інші суб'єкти економіки, чий капітал так чи інакше бере участь у будівництві. У зв'язку з великою кількістю учасників і різноманітням виробничих зв'язків виникає необхідність вироблення єдиної економічної політики в справі досягнення єдиної мети – завершення будівництва в задані терміни з мінімальними витратами, а не дотриманні тільки власних інтересів [4].

Одним з основних завдань будівельної галузі є створення відповідної інфраструктури що обслуговує будівництво та надає можливість ефективної діяльності підприємств на основі здійснення інноваційних процесів будівельної системи у цілому.

Інфраструктуру ринку будівельного комплексу утворюють:

- банки – державні, зовнішньоекономічні, інвестиційні, акціонерні, комерційні, іпотечні та ін .;
- біржі – товарно-сировинні, трудових ресурсів, фондові;
- брокерські контори і фірми;
- інституціональні інвестори – пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні суспільства і фірми відкритого та закритого типу, приватні та комерційні каси, іпотечні фірми і т.д.;
- іноземні інвестори;
- інженерні - консультаційні центри;
- аудиторські фірми;
- ФОНД підтримки малого бізнесу;
- контрольно-інспекційні служби;
- суддю, арбітраж тощо [12].

Будівельна галузь тісно пов'язана із виникненням фінансових ризиків. Їх напрямки стосуються як інвесторів, забудовників, так і спеціалізованих підрядних

організацій. Ризик як економічна категорія породжується невизначеністю майбутньої економічної й фінансової ситуації, спричиненої відсутністю релевантної інформації про реальність джерел фінансування будівельного контракту, технічними і соціально-економічними умовами, а також неможливістю спрогнозувати появу та розвиток певних умов у сфері капітального будівництва в економіці загалом. Як вважають експерти, ризик здебільшого виникає уже на стадії прийняття рішення за наявності декількох альтернативних варіантів вибору конкретного договору підряду та відсутності впевненості в тому, що рішення яке прийняте, сприятиме ефективному засвоєнню коштів, спрямованих на фінансування капітальних вкладень [1].

Активізувати інноваційну діяльність будівельних підприємств можна за наступними напрямками:

- підвищення конкурентоспроможності;
- зниження собівартості будівельної продукції;
- скорочення термінів будівництва;
- удосконалення організаційної структури будівельних підприємств;
- зниження матеріало- та енергомісткості;
- підвищення екологічної безпеки будівництва, енергозбереження [3].

Також будівництво є непрямим, але, певною мірою, сукупним показником економічної активності населення на багатьох рівнях. Інвестиції у житло – довготермінові інвестиції. Будівництво нежитлових приміщень – показник підприємницької активності населення.

Для будівельного підприємства здійснення його інноваційної діяльності залежить від низькі різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, таких як:

- глобалізація та інтернаціоналізація економіки;
- наявні темпи науково-технічного прогресу;
- адміністративна перебудова систем управління;
- розвиток інформаційних технологій;
- посилення конкуренції;
- наявність якісних та кількісних зрушень на ринку праці [13].

Для стійкого розвитку будівельних підприємств особливу увагу слід приділити оновленню технічного потенціалу та формуванню інноваційного потенціалу підприємств. Будівельна галузь України, яка є достатньо специфічною галуззю, потребує особливої уваги з боку держави.

Метою здійснення інноваційної діяльності підприємств будівельної галузі є отримання додаткового прибутку від реалізації інноваційних процесів в будівництві продукції промислового та цивільного призначення шляхом найповнішого задоволення потреб споживачів. Незважаючи на велике коло виявлених проблем у розвитку будівельної галузі, все ж є підстави для оптимізму. Якщо український галузевий комплекс має здатність функціонувати навіть у складних умовах, то вирішення хоча б деяких проблем сприятиме стабільному розвитку будівельної галузі.

Необхідно визначити, що розвиток будівельних підприємств і будівельної галузі у цілому повинен здійснюватись на основі інноваційних процесів які є складовими ефективною виробничо-господарчої діяльності.

Успішна діяльність підприємств галузі залежить від того, як і підприємства можуть швидко реагувати на зміни в економіці і своєчасно активізувати інноваційні процеси на своєму підприємстві.

Також для подальшого розвитку будівництва в країні необхідна підтримка держави, яка забезпечить подолання кризи в галузі, тому що галузь має до 30% збиткових підприємств.

Література:

1. Анін В.І. Розрахунки ризиків інвестиційних проектів в будівництві / В.І. Анін //Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №6. – С. 18– 21
2. Биба В.В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / Биба В.В., Гаташ В.С // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво). – 2013. – Вип. 4(2). – С. 3–9.

3. Верхоглядова Н. І. Теоретичні основи управління конкурентно стійкістю будівельного підприємства // Н. І. Верхоглядова, О. Є. Россіхіна // Економічний простір.– 2014. – № 29. – С. 136–149.
4. Довбенко В.О. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі/ В.О. Довбенко // Економіка України. – 2014. – №7. – С.45–47.
5. Економіка будівельного комплексу: Навч. посіб. / За ред. П. Ф. Жердецького та ін. – К.: Вища школа, 2013. – 271 с.
6. Економічна статистика [Електронний ресурс] // Держкомстат України. Режим доступу до ресурсу: <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=255&lang=1>.
7. Заблоцький Б. Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / Б. Ф. Заблоцький. Львів: «Новий світ», 2015. – 427 с.
8. Ксюковський В.Л. Основи будівельної справи: Навч. посіб./ В.Л. Ксюковський. – К.: Аграрна освіта, 2014. – 704 с.
9. Литвин Б. О. Оцінка ефективності розвитку будівельного виробництва / Б. О. Литвин // Економічний аналіз. – 2009. – Випуск 3 (19). – С. 22–25
10. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком: Монографія / За заг.ред. О.А. Біловодської. – Суми: Університетська книга, 2015. – 432 с.
11. Аналіз стану та тенденції розвитку будівельної галузі України, / Оскома О.В., Колосова А.Р, Засікан К.О. // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – С. 551–554
12. Пащенко Т.М. Будівельне матеріалознавство: Навч. Посіб. / Т.М. Пащенко. К.: Аграрна освіта, 2013.– 330 с.
13. Світла З.І., Гасан Ю.Г., Пащанко Т.М.. Будівельне матеріалознавство: Навч. Посіб/ З.І Світла., Ю.Г. Гасан, Т.М. Пащанко – КНУБА , 2015. – 120 с.

2.4. Інструментальне забезпечення оцінки ефективності основних фондів промислового підприємства

Проблема підвищення ефективності використання основних виробничих фондів – це складний, багатофакторний процес. Ефективність використання виробничих фондів, у тому числі основних виробничих фондів у цілому по галузі, залежить від тенденцій рентабельності, фондівіддачі, фондомісткості, фондозабезпеченості, фондоозброєності.

Існує три способи визначення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства, тобто три способи розрахунку показника фондівіддачі.

Перший спосіб полягає в тому, що показник фондівіддачі розраховується як відношення валової (товарної) продукції до основних виробничих фондів. Цей показник у даний час широко застосовується в практиці господарської діяльності, і йому у багатьох випадках надається вирішальне значення при оцінці ефективності використання основних виробничих фондів.

Другий спосіб розрахунку показника фондівіддачі – відношення чистої продукції (національного доходу) до основним виробничим фондам.

При третьому способі рекомендується користуватися показником рентабельності, розрахованим як відношення загального прибутку підприємства (об'єднання) до його основних виробничих фондів.

Ці три способи розрахунку відображають три різні наукові концепції, критерії і методи вирішення одного і того ж питання. Зрозуміло, одночасно не можна користуватися всіма методами при визначенні ефективності використання основних виробничих фондів. Необхідний єдиний методологічний підхід і рішення цього питання на базі використання якогось одного критерію і відповідного показника.

Ціллю роботи є дослідження процесу ефективності використання основних виробничих фондів на основі обґрунтованих методологічних принципів і методів аналітичного дослідження факторів фондівіддачі та визначення резервів та шляхів підвищення. Забезпеченість підприємств основними фондами і ефективність їх

використання є важливими факторами, від яких залежать результати господарської діяльності, зокрема якість, повнота і своєчасність виконання робіт, а отже, і обсяг виробництва продукції, її собівартість, фінансовий стан підприємства.

Як вже було сказано, при оцінці ефективності використання основних виробничих фондів, важливим показником при розрахунках являється фондівіддача та фондоємність. Розглянемо більш детально ці показники та інші.

Рівень забезпеченості основними виробничими фондами визначається за формулою:

$$P_{\text{заб}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\Phi_{\text{п}}} * 100\% \quad (2.1)$$

де Φ – потреба в основних виробничих фондах.

При аналізі використання основних виробничих фондів в цілому дуже важливо визначити показники їх економічної ефективності. Найбільш поширеним серед них є вартісний показник фондівіддачі, який визначається як відношення вартості валової продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Фондівіддача визначається за формулою :

$$\Phi_{\text{від}} = \frac{\text{ВП}}{\Phi_{\text{ср}}} \quad (2.2)$$

де ВП – вартість валової продукції.

Однією з головних причин, що погіршують показник фондівіддачі, є повільне освоєння введених у дію підприємств.

Важливим вимірником ефективності використання основних фондів є фондомісткість показує, скільки використовується або скільки повинно використовуватись основних фондів для виробництва одиниці продукції:

$$\Phi_{\text{міст}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\text{ВП}} \quad (2.3)$$

Найважливіший фактор підвищення фондівіддачі – забезпечення оптимальної структури основних виробничих фондів. Фондівіддача багато в чому залежить

також від сформованих пропорцій між основними і оборотними фондами. При оптимальному забезпеченні засобів праці предметами праці більш інтенсивно використовуються перші, і навпаки, при нестачі оборотних фондів знижується ефективність використання основних фондів.

На показник фондівіддачі впливають два фактори: зміна обсягу валової продукції та середньорічної вартості основних виробничих фондів [1].

Показники фондівіддачі і фондомісткості продукції характеризують важливі вартісні співвідношення між засобами праці і обсягами виробленої продукції, особливо при визначенні порівняльної ефективності. Проте надавати названим показниками значимість головного критерію або основного показника неправильно.

Показником, що характеризує ефективність використання основних виробничих фондів з урахуванням змін продуктивності праці, є норма прибутку, яка розраховується як процентне співвідношення прибутку від реалізації продукції до середньорічної вартості основних і оборотних фондів (засобів) за формулою:

$$P_n = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{ср}} + Z_c} * 100\% \quad (2.4)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції;

$\Phi_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

Z_c – середньорічні залишки оборотних фондів.

Таким чином, основні виробничі засоби функціонують у сфері матеріального виробництва, неодноразово беруть участь у виробничому процесі, зношуються поступово, а їх вартість переноситься на виготовлений продукт частинами у міру використання. Поповнюються вони за рахунок капітальних вкладень.

Роль основних засобів у процесі праці визначається тим, що у своїй сукупності вони утворюють виробничо-технічну базу і визначають можливості підприємства по випуску продукції, рівень технічної озброєності праці. Накопичення основних засобів і підвищення технічної озброєності праці збагачують процес праці, надають праці творчий характер, підвищують культурно-технічний рівень суспільства.

Видова (технологічна) класифікація основних фондів підприємств подана на рисунку 2.2 [2].

Однією з найбільш важливих завдань розвитку промисловості є забезпечення виробництва насамперед за рахунок підвищення його ефективності і більш повного використання внутрішньогосподарських резервів. Для цього необхідно раціональніше використовувати основні фонди і виробничі потужності.



Рис. 2.2. Видова (технологічна) класифікація основних фондів підприємств

Збільшення обсягів виробництва промислової продукції досягається за рахунок:

- 1) введення в дію основних фондів і виробничих потужностей;
- 2) поліпшення використання діючих основних фондів і виробничих потужностей.

Приріст основних фондів і виробничих потужностей промисловості, її галузей і підприємств досягається завдяки новому будівництву, а також реконструкції і розширенню діючих підприємств. Аналіз стану та ефективності використання основних фондів підприємства передбачає проведення наступної аналітичної роботи (рис. 2.3).

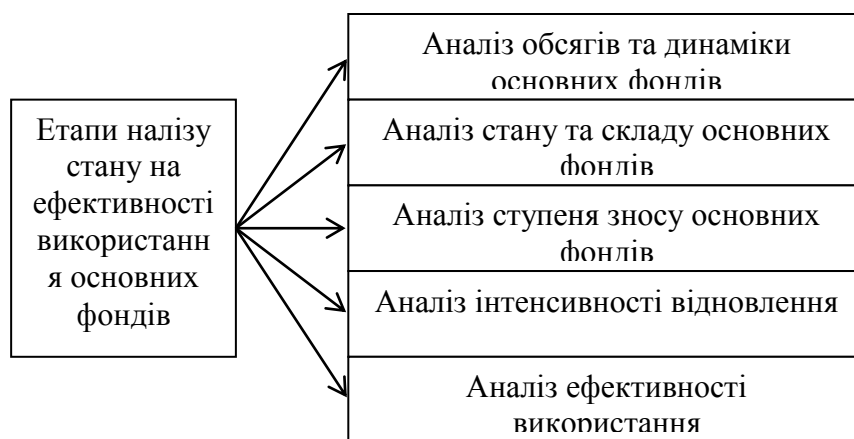


Рис. 2.3. Етапи аналізу стану та ефективності використання основних фондів

Показники використання основних фондів, виражені в натуральних одиницях, можуть бути розраховані по фактичному випуску продукції, а також по можливому технічно розрахунковому випуску. Дано уявлення про загальний рівень використання тих або інших однорідних машин, агрегатів, тієї або іншої одиниці устаткування або групи цього устаткування, вони не дозволяють відповісти на запитання: за рахунок чого отримана фактична продуктивність даного агрегату, тобто яку частину робочого часу цей агрегат функціонував і який був рівень його використання протягом цього часу?

До системи взаємозалежних показників (коефіцієнтів), що безпосередньо характеризують рівень використання основних фондів і виробничих потужностей, а також розкривають резерви подальшого поліпшення їхнього використання, відносяться:

- 1) використання в часі (коефіцієнт екстенсивного навантаження);
- 2) використання в одиницю часу (коефіцієнт інтенсивного навантаження);
- 3) загальне використання (коефіцієнт інтегрального навантаження).

Перший показник (Кекст) визначається шляхом розподілу часу фактичного використання на максимально можливий час використання основних фондів. Другий показник (Кінт) отримуємо в результаті розподілу фактичної кількості продукції, зробленого в одиницю часу роботи устаткування, на максимальний випуск цієї продукції, яку можна зробити за участю даних основних фондів у ту ж

одиницю часу. Третій показник (Кінтегр) розраховується шляхом перемножування перших двох показників.

До числа показників екстенсивного використання основних фондів на підприємстві відноситься коефіцієнт змінності. Він характеризує час цілозмінного використання встановленого устаткування, що працює на багатозмінному режимі. Коефіцієнт змінності розраховується по окремих групах устаткування, окремим виробничим підрозділам підприємства, а також у цілому по підприємству. Він показує, скільки змін у середньому протягом доби працювало встановлене устаткування.

Показник використання основних фондів у часу (коефіцієнт екстенсивного навантаження) визначається порівняно просто. Показник же використання основних фондів в одиницю часу (коефіцієнт інтенсивного навантаження) визначити легко лише в тих галузях, де випускається однорідна продукція і, отже, обсяг її виробництва може бути виражений у натуральних одиницях. Якщо ж підприємство і його підрозділи виробляють продукцію різноманітної номенклатури, то показник використання основних фондів в одиницю часу розрахувати значно суужніше. Слід мати на увазі, що приведені вище показники усе ж не дозволяють дати відповідь на питання, як використовуються основні фонди в цілому по підприємству, у галузі й у промисловості.

Роль узагальнюючого показника використання основних фондів може деякою мірою виконувати показник випуску продукції на одиницю виробничої площі. Цей показник виражається, як правило, у натуральних одиницях.

Одним з найбільш загальних показників використання виробничої потужності є коефіцієнт її фактичного використання, що розраховується шляхом розподілу продукції, виготовленої за певний проміжок часу (звичайно за рік), на величину виробничої потужності. Для підприємств, знову введених в експлуатацію, звичайно визначається коефіцієнт використання проектної потужності, що представляє собою частка від розподілу фактичного випуску продукції на величину потужності підприємства по проекті. Цей показник характеризує рівень освоєння проектної потужності .

Натуральні показники використання основних фондів, використовувані при аналізі сучасного стану і планування виробничих потужностей, при упорядкуванні балансу устаткування і т.д. усе ж не розкривають загальної картини ефективності використання всієї сукупності основних фондів підприємства, галузі, промисловості в цілому [3].

Однієї з найважливіших задач підвищення ефективності використання капітальних вкладень і основних фондів є своєчасне введення в експлуатацію нових основних фондів і виробничих потужностей, швидке їх освоєння. Скорочення термінів введення в експлуатацію нових фабрик і заводів дозволяє швидше одержати потрібну для народного господарства продукцію з технічно більш досконалих основних фондів, прискорити їх оборот і тим самим уповільнити наступ морального зносу основних фондів підприємств, підвищити ефективність суспільного виробництва в цілому.

Поліпшення використання діючих основних фондів і виробничих потужностей промислових підприємств, у тому числі знову введених в експлуатацію, може бути досягнуте завдяки:

- 1) підвищенню інтенсивності використання виробничих потужностей і основних фондів;
- 2) підвищенню екстенсивності їх навантаження. Більш інтенсивне використання виробничих потужностей і основних фондів досягається насамперед за рахунок технічного удосконалювання останніх.

Практика промислових підприємств показує, що тут йде процес збільшення одиничної потужності устаткування:

- 1) у верстатах, машинах і агрегатах зміцнюються найбільш відповідальні деталі і вузли;
- 2) підвищуються основні параметри виробничих процесів (швидкість, тиск, температура);
- 3) механізуються й автоматизуються не тільки основні виробничі процеси й операції, але і допоміжні і транспортні операції, нерідко стримуючі нормальний хід

виробництва і використання устаткування; застарілі машини модернізуються і замінюються новими, більш досконалішими.

Інтенсивність використання виробничих потужностей і основних фондів підвищується також шляхом удосконалювання технологічних процесів; організації безперервно-потокового виробництва на базі оптимальної концентрації виробництва однорідної продукції; вибору сировини, його підготовки до виробництва відповідно до вимог заданої технології і якості що випускається продукції; ліквідації штурмівщини і забезпечення рівномірної, ритмічної роботи підприємств, цехів і виробничих ділянок, проведення ряду інших заходів, що дозволяють підвищити швидкість обробки предметів праці і забезпечити збільшення виробництва продукції в одиницю часу, на одиницю устаткування або на 1 кв. м виробничої площі.

Інтенсивний шлях використання основних фондів діючих підприємств включає, отже, технічне їхнє переозброєння, підвищення темпів оновлення основних фондів. Досвід роботи ряду галузей промисловості показує, що швидке технічне переоснащення діючих фабрик і заводів особливо важливо для тих підприємств, де має місце більш значний знос основних фондів.

Поліпшення екстенсивного використання основних фондів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, року) і з іншого боку, збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві й у його виробничій ланці.

Збільшення часу роботи устаткування досягається за рахунок:

- 1) постійної підтримки пропорційності між виробничими потужностями окремих груп устаткування на кожній виробничій ділянці, між цехами підприємства в цілому, між окремими виробництвами усередині кожної галузі промисловості, між темпами і пропорціями розвитку галузей промисловості і всього народного господарства;

- 2) поліпшення догляду за основними фондами, дотримання передбаченої технології виробництва, удосконалювання організації виробництва і праці, що сприяє правильній експлуатації устаткування, недопущенню простоїв і аварій,

здійсненню своєчасного і якісного ремонту, що скорочує простої устаткування в ремонті і збільшує міжремонтний період;

3) проведення заходів, що підвищують питома вага основних виробничих операцій у витратах робочого часу, скорочення сезонності в роботі підприємств ряду галузей промисловості, підвищення змінності роботи підприємств.

Відомо, що на підприємствах крім діючих верстатів, машин і агрегатів частина устаткування знаходиться в ремонті і резерві, а частина – на складі. Своєчасний монтаж невстановленого устаткування, а також введення в дію усього встановленого устаткування за винятком частини, що знаходиться в плановому резерві і ремонті, значно покращує використання основних фондів.

В усіх галузях промисловості є великі можливості, що дозволяють поліпшити використання основних фондів, і особливо металорізального устаткування. Більш 50% усіх металорізальних верстатів знаходиться в не машинобудівельному і навіть у непромислових галузях народного господарства, де вони використовуються гірше, чим у машинобудуванні.

У машинобудуванні важливим напрямком поліпшення використання устаткування є підвищення змінності використання устаткування. В даний час коефіцієнт змінності в машинобудівній промисловості становить менше 1,4, тобто біля 70% від двозмінної роботи. Підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування до 1,75–1,8 дозволить збільшити знімання продукції з одиниці устаткування приблизно на 25%.

Вирішуючи задачу підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування, необхідно насамперед мати на увазі, що основне устаткування на багатьох підприємствах машинобудування використовується не цілком головним чином через дефіцит робочої сили.

На успішне рішення проблеми поліпшення використання основних фондів, виробничих потужностей і росту продуктивності праці має значний вплив створення великих виробничих об'єднань. Разом з цим необхідно більше уваги звернути на розвиток спеціалізації виробництва і технічного переозброєння діючих підприємств, висновок із цих підприємств невластивої їхньому профілю продукції, створення

спеціалізованих промислових об'єктів до великих індустріальних центрів невеликих і середніх міст, де є резерви робочої сили.

Проводячи курс на розвиток спеціалізації діючих підприємств, слід мати на увазі, що це спрощує їхню виробничу структуру, вивільняє робочу силу з допоміжних і обслуговуючих підрозділів, комплектує тим самим другі зміни основних цехів і підвищує коефіцієнт змінності.

Найважливішою умовою підвищення змінності є механізація й автоматизація виробничих процесів, і в першу чергу в допоміжних виробництвах, тому що це дозволяє перевести людей з важких немеханізованих робіт на кваліфіковані роботи в другій зміні.

Прискорені темпи механізації підйомно-транспортних, вантажно-розвантажувальних і складських робіт є основою для ліквідації наявної диспропорції в рівні механізації основного і допоміжного виробництва на промислових підприємствах, вивільнення значної кількості допоміжних робітників, забезпечення поповнення основних цехів робочою силою, підвищення коефіцієнта змінності роботи підприємств і розширення виробництва на діючих підприємствах без додаткового залучення робочої сили. У великих містах, що мають дефіцит робочої сили, рішення проблеми поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей діючих підприємств шляхом їхньої реконструкції, розширення, механізації й автоматизації виробництва, удосконалювання організації виробництва і праці має особливо важливе значення.

Важливий резерв підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей діючих підприємств укладений у скороченні часу внутрішніх простоїв устаткування, які на ряді промислових підприємств досягають 15–20% усього робочого часу.

Поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей залежить значною мірою від кваліфікації кадрів, особливо від майстерності робочих, що обслуговують машини, механізми, агрегати й інші види виробничого устаткування.

Відомо, що від досконалості системи морального і матеріального стимулювання в значній мірі залежить рівень використання виробничих потужностей і основних фондів. Аналіз техніко-економічних показників промислових підприємств, що працюють у нових умовах планування й економічного стимулювання, свідчить, що новий економічний механізм, у тім числі введення плати за виробничі фонди, перегляд оптових цін, застосування нового показника для визначення рівня рентабельності, створення на підприємствах заохочувальних фондів, сприяють поліпшенню використання основних виробничих фондів.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних фондів, розроблювальний у всіх ланках управління промисловістю, повинен передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову введених у дію потужностей, подальшої інтенсифікації виробничих процесів.

Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів та виробничих потужностей – швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування, також величезне значення в поліпшенні використання основних фондів і виробничих потужностей має матеріальне стимулювання робітників. Творче і сумлінне відношення працівників до праці є важливою умовою поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей.

Література:

1. Акулич В. Анализ использования основных средств /В. Акулич //Экономика. Финансы. Управление. – 2012. – № 8. – С. 26–33.
2. Экономика предприятия: учеб. пособие /В.П. Волков [и др.]; под общ. ред. В. П. Волкова. – М: Новое знание, 2013. – 677с.
3. Чернобривец А. Анализ интенсивности и эффективности использования основных средств /А. Чернобривец //Экономика. Финансы. Управление. – 2005.– 286 с.

2.5. Формування тарифної політики як складова економічного розвитку міського пасажирського транспорту

Міський пасажирський транспорт є одним із найважливіших елементів економічного розвитку країни. Без розвиненої мережі пасажирського транспорту – суттєвої частини повсякденного життя населення, неможливо забезпечити сталий розвиток економіки в цілому.

Якість міського пасажирського транспорту є ключовим фактором, що визначає ефективність транспортного сектору, а розвиток транспортної інфраструктури сприяє економічному зростанню. Тому більшість розвинених країн виділяють значні суми грошей на підтримку та вдосконалення своєї транспортної інфраструктури. Це також пов'язано із постійно зростаючими потребами пасажирів, та з необхідністю оновлення рухомого складу автопарків.

Для підвищення прибутковості послуг міського пасажирського транспорту потрібно формувати попит на ці послуги і, крім цього, організувати роботу міського пасажирського транспорту так, щоб вона відповідала вимогам пасажирів. При організації пасажирських перевезень необхідно проведення грамотної тарифної політики, так як від неї залежить фінансова стабільність підприємств транспорту.

Для визначення основних проблем у розвитку пасажирського транспорту та надання подальших рекомендацій щодо вдосконалення транспортної

інфраструктури, виникає необхідність дослідження теоретичних засад формування тарифної політики міського пасажирського транспорту. Відповідно до поставленої мети, завданнями даного дослідження є:

- 1) провести порівняльний аналіз трактування категорії «транспортний тариф»;
- 2) визначити зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту;
- 3) визначити переваги та недоліки основних типів тарифних систем.

Тарифна політика є багатоаспектною категорією, яка безпосередньо пов'язана з взаємовідносинами держави і кожної людини, держави і підприємств, різних підприємств з один одним, з міждержавними і міжособистісними відносинами [2].

Відповідно до статі 10 Закону України «Про автомобільний транспорт» [3] тарифна політика на автомобільному транспорті має задовольняти підприємницький інтерес, забезпечувати розвиток автомобільного транспорту, стимулювати впровадження новітніх технологій перевезень, застосування сучасних типів транспортних засобів, а також сприяти вирішенню таких завдань: збільшення можливостей суб'єктів господарювання щодо забезпечення потреб споживачів у послугах, залучення інвестицій у розвиток автомобільного транспорту та досягнення сталих економічних умов роботи; стимулювання конкуренції та появи нових суб'єктів господарювання, які належать до автомобільного транспорту; забезпечення балансу між платоспроможним попитом на послуги та обсягом витрат на їх надання; забезпечення стабільності, прозорості та прогнозованості тарифів.

Тарифна політика є одним із найважливіших факторів досягнення цілей, оскільки в тарифоутворенні відображаються всі складні економічні проблеми: прогнозування і планування, оцінка ефективності інвестицій, способи відображення поточних витрат, кредитна і податкова політика, ефективність управлінських рішень та інше [2]. Вона повинна забезпечувати безперебійну роботу міського пасажирського транспорту для забезпечення надання повсякденних транспортних послуг, а також захищати інтереси пільгової категорії населення. В цілому тарифна політика повинна бути направлена на підвищення ефективності транспорту при взаємній роботі державних і міських органів влади, забезпечення інтересів населення та транспортних підприємств.

Одної із основних категорій тарифної політики є тариф. Термін «тариф» означає «лист цін» або «перелік ставок» [4]. Тобто, транспортний тариф як економічна категорія відображає особливості тарифоутворення підприємств міського пасажирського транспорту, тобто є ціною транспортної послуги.

Відповідно до Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту [5], тариф на автобусних маршрутах загального користування – це вартість разового проїзду одного пасажирів у міському сполученні чи вартість перевезення пасажирів на один кілометр у приміському, міжміському, міжнародному сполученні.

М. В. Кіндій, Я. В. Малиш розглядають транспортний тариф як ціну за продукцію транспорту, що повинна забезпечувати покриття експлуатаційних витрат та отримання прибутку [6]. Слижманов І. К. визначає транспортний тариф як ціну за переміщення матеріального об'єкта в просторі. Єлисеєв В. О. у своїх дослідженнях визначає, що тариф (ціна перевезення) являє собою систему ставок, за якими стягується плата за транспортні послуги і які формують доходи транспорту, являючись при цьому транспортними витратами споживача (пасажирів); різниця між доходами та витратами формує прибуток транспортних структур, а собівартість перевезень є базою для визначення тарифу [7]. За думкою Нікітіної А. Н. транспортний тариф являє собою ціну, за якою населення сплачує послуги, які надаються автотранспортними підприємствами [8].

Зарубіжні вчені Жан-Поль Родригез та Тео Ноттебум розглядають транспортний тариф як грошову міра того, що пасажир (споживач транспортних послуг) повинен сплатити за надані йому транспортні послуги, при цьому тариф може бути як фіксованим, так і диференційованим в залежності від географії, інфраструктури, кордонів тощо [9].

Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що транспортний тариф – це система цільових ставок або цін, відповідно до яких стягується плата за транспортування пасажирів у межах перевезення.

Для оцінки впливу тарифної політики на функціонування підприємств міського пасажирського транспорту був проведений аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту та зведено отримані результати у таблиці 2.7–2.8.

Зовнішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту

№	Опис фактору	Вплив	Заходи щодо зниження негативного впливу
1	2	3	4
I Політичні фактори			
I	1) політична ситуація в країні та відносини з іншими державами, в тому числі участь у міжнародних організаціях; 2) геополітичні зміни; 3) створення конкурентного середовища	– відсутність чіткої позиції щодо напрямку розвитку інфраструктури України на міжнародній арені; – анексія АР Крим та військові дії на території Донецької та Луганської областей – зміна напрямів та скорочення пасажирського потоку (в тому числі туристичного) внаслідок політичної ситуації країни	– розширення співробітництва з міжнародними транспортними компаніями; – впровадження європейських стандартів якості пасажирських перевезень – розробка стратегії розвитку інфраструктури країни з залученням міжнародної кооперації
II Економічні фактори			
II	1) рівень інфляції; 2) курси валют; 3) державне регулювання; 4) дотації на перевезення пільгових категорій населення; 5) умови кредитування та лізингу; 6) платоспроможний попит населення; 7) обсяг інвестицій; 8) корупція; 9) розміри національного доходу, що припадає на душу населення; 10) величина тарифу на перевезення	– високі ризики господарської діяльності; – несприятливий інвестиційний клімат; – відсутність компенсації за перевезення пільгових категорій населення; – низький платоспроможний попит не дозволяє встановлювати такий рівень тарифу, який буде повністю компенсувати витрати перевізників. Як наслідок, низька рентабельність перевезень та збитковість транспортних підприємств; – постійні зміни курсу валют впливають на збільшення вартості паливно-мастильний матеріалів, запасних частин і т. д., що значно збільшує собівартість перевезень; – високий рівень корупції; – відсутність економічно обґрунтованої методики розрахунку розміру прибутку; – діюча система оподаткування не є ефективною з точки зору сприяння проведення транспортної діяльності	– розробка та вдосконалення існуючих методичних положень щодо компенсування коштів для перевезення пільгових категорій населення; – для підвищення рентабельності перевезень стимулювати попит за допомогою введення системи накопичення та електронної оплати послуг – вдосконалення методичних положень щодо економічного обґрунтування розрахунку розміру прибутку

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4
III Соціально-культурні фактори			
III	1) рівень життя населення 2) культура перевезення 3) ступінь інформатизації населення	– вище зазначені фактори призвели до зменшення фінансових можливостей населення; – низька культура перевезень впливає на якість наданих транспортних послуг	– проведення ефективної соціальної політики; – підвищення рівня соціальної захищеності населення; – підвищення якості пасажирських перевезень
IV Технологічні фактори			
IV	Модернізація та оновлення основних засобів автотранспортних підприємств	Через відсутність як власних, так і залучених коштів (через високі ставки кредитування) для транспортної галузі характерно низький рівень оновлення рухомого складу	– створити нові кредитні умови для автотранспортної галузі – спростити лізингові процедури – зменшити розмір мита на ввіз та купівлю транспорту з-за кордону
V Правові фактори			
V	Законодавство України, яке регулює діяльність транспорту, в тому числі автомобільного	Складність у регулюванні діяльності автотранспортних підприємств	– удосконалення нормативно-правової бази; – зміни у законодавстві у відповідності з міжнародно-правовими нормами
VI Екологічні фактори			
VI	1) значний вплив автомобільного транспорту на екологічний стан країни; 2) висока енергоємність транспортної галузі	– постійне зростання викидів забруднюючих речовин в атмосферу; – зниження безпеки перевезень	– забезпечення екологічної безпеки; – використання «зелених» технологій та альтернативних видів палива; – посилення законодавства у сфері захисту навколишнього середовища

Таблиця 2.8

Внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту

№	Опис фактору	Характеристика фактору	Заходи щодо поліпшення негативного впливу
1	2	3	4
1	Організаційна структура підприємства	невідповідність організаційної структури стратегії і цілям підприємства	– впровадження сучасних організаційних структур на підприємстві; – оптимізація наявних структур;
2	Фінансова стійкість підприємства	автотранспортні підприємства характеризуються низьким рівнем фінансової стійкості	– додаткове страхування від фінансових ризиків

№	Опис фактору	Характеристика фактору	Заходи щодо поліпшення негативного впливу
1	2	3	4
3	Структура основних фондів підприємства	для транспортної галузі характерна значна зношеність основних фондів	– техніко-технологічне переоснащення підприємства за рахунок власних коштів та державного фінансування; – підвищення якості обслуговування та ремонту транспортних засобів.
4	Рівень забезпечення підприємства	Низький рівень заробітної плати в галузі,	– перепідготовку працівників і просування їх по службі;
5	Тарифна система	Відсутність зонування та тарифу за відстанню	– створення системи зонування та гнучкого тарифу для різних зон користування – створення тарифу заснованого на часі поїздки

При формуванні тарифу необхідно враховувати інтереси транспортних підприємств, в частині покриття експлуатаційних витрат та отримання прибутку, і пасажирів, в частині отримання якісних транспортних послуг. Це означає, що транспортні послуги потрібно розглядати з більш широкої точки зору. Їх вартість повинна включати не тільки прямі грошові витрати (витрати на паливо-мастильні матеріали, заробітну плату водіїв, амортизацію тощо), які виникають у процесі перевезення пасажирів, а й включати витрати часу та витрати, пов'язані із неефективністю надання послуг, дискомфортом та ризиками перевезення пасажирів. Проте їх важко розраховувати, оскільки відсутній єдиний підхід до їхньої оцінки, а також те, що повністю їх оцінити можна тільки після перевезення пасажирів.

Проте, трьома основними проблемами пасажирських перевезень залишаються наступні:

1) занижений економічно обґрунтований рівень тарифу, який повністю не покриває собівартість перевезень та не забезпечує можливість оновлення транспортних засобів;

2) недофінансування компенсацій (дотацій) перевезень пільгових категорій населення з боку державних та міських органів у зв'язку з відсутністю коштів;

3) низька якість наданих транспортних послуг.

Як було зазначено, тарифна система значно впливає на тарифну політику підприємств міського пасажирського транспорт. Тарифна система – це система, на основі якої відбувається диференціація тарифів на перевезення пасажирів і відбувається його регулювання. Розробка гнучкої тарифної системи значно впливає на поліпшення фінансового стану підприємств міських пасажирських перевезень. Найбільш розповсюдженими [10] є дві тарифні системи: тарифна система в залежності від територіальних зон та тарифна система в залежності від відстані. Проведемо порівняльний аналіз даних систем та зведемо отримані результати у таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Переваги та недоліки основних типів тарифних систем

Основні типи	Тарифна система в залежності від територіальних зон (наприклад, кільцеві зони; зони в залежності від площі перевезення; сіткові зони)	Тарифна система в залежності від відстані
Важливо враховувати	Для впровадження даної системи виникає необхідність створення фіксованих кордонів зон перевезення пасажирів	
Переваги	1) прозорі та прості умови розрахунку для перевізників; 2) орієнтовані на пасажирів; 3) можливість створення необхідної кількості зон для перевезення пасажирів; 4) прості у супроводі для операторів та керівників при контролі для автотранспортних підприємств	1) висока тарифна дохідність; 2) легкість у розрахунку для міських маршрутів; 3) прозорість у підрахунку та контролі кількості пасажирів;
Недоліки	1) низька тарифна дохідність, а також залежність від підтипу тарифної системи; 2) ймовірний високий стрибок у тарифі в залежності від кордонів зон; регулювання тарифів для «пом'якшення» призводить до небажаної складності; 3) складні у підрахунку та контролі кількості пасажирів.	1) нерівномірність розподілення, оскільки тариф однаковий при проїзді однієї зупинки та цілого маршруту; 2) орієнтовані на перевізника.

Відповідно до поставленої мети, було розкрито поняття «транспортний тариф» та проаналізовано трактування даної категорії різними авторами та було визначено зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування тарифної політики міського пасажирського транспорту, а також – переваги та недоліки основних типів тарифних систем.

Література:

1. Бабій О. М. Вплив тарифної політики на конкурентоспроможність підприємств міського господарства : [кол. монографія в 4 т.] / О. М. Бабій, К. Х. Сербінова; за ред. О. А. Паршиной // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств. – Т. 4. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – С. 31–43.

2. Комарова В. В., Некрасова О. И. Тарифная политика и тарифы на рынке грузовых перевозок железнодорожным транспортом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tarifnaya-politika-i-tarify-na-rynke-gruzovyh-perevozk-zheleznodorozhnym-transportom>

3. Про автомобільний транспорт [Електронний ресурс] : Закон України №2344-III від 05.04.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 22. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>

4. Етимологічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.etymonline.com/word/tarn>

5. Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України №1175 від 17.11.2009 р. // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>

6. Кіндій М. В. Чинники та їх вплив на формування тарифів на міжнародні вантажні автомобільні перевезення / М. В. Кіндій, Я. В. Малиш // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2014. – № 811. – С. 156–161.

7. Елисеев В. А.. Тарифообразование как экономическая форма управления в железнодорожно-транспортной логистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tarifoobrazovanie-kak-ekonomicheskaya-forma-upravleniya-v-zheleznodorozhno-transportnoy-logistike>

8. Никитина А.Н. Формирование тарифов на пассажирские перевозки в городе ростове-на-дону // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XVII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2012.

9. Transport Costs (Authors: Dr. Jean-Paul Rodrigue and Dr. Theo Notteboom) [Internet source]. – Access mode:https://transportgeography.org/?page_id=5268

10. Богаченко М. В. Світовий досвід організації міського пасажирського транспорту / М. В. Богаченко // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2017. – № 4-1 (43). – ст. 21–25.

РОЗДІЛ 3

УМОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1. Малий та середній бізнес як перспектива економічного розвитку держави: характеристика та оцінка сучасного стану розвитку

Процвітання будь-якої країни потребує максимальної зайнятості працездатного населення і стабільного економічного розвитку, сприяючи розвитку соціальної сфери та економіки безпосередньо. В економічно-розвинених державах саме малі та середні підприємства є основним «стовпом» економіки. Недаремно фахівці запевняють, що без них існування великих підприємств опинилося би під значним питанням. Понад 20 млн підприємств малого і середнього бізнесу діють на території Європейського Союзу, частка яких у загальній доданій вартості складає понад 57,8%. До того ж, вони забезпечують майже чверть експорту (Додаток А).

Основні засади господарювання в Україні та регулювання господарських відносин, що виникають у процесі організації та здійсненні господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання, визначаються в Господарському кодексі України [6].

Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва. Крім того, зазначеним Законом внесено зміни до Господарського кодексу України, згідно з яким за критеріями кількості працюючих та доходів від провадження будь-якої діяльності за рік суб'єкти господарювання поділяються на суб'єктів мікропідприємництва, малого, середнього і великого підприємництва, що частково відповідає законодавству ЄС, зокрема Регламенту ЄС N 70/2001, однак не містить третього критерію – балансу. З огляду на значну девальвацію національної валюти

структура розподілу суб'єктів малого і середнього підприємництва за такими критеріями зазнала змін (Додаток Б).

Суб'єктами мікропідприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є:

– юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Розвиток малого та середнього бізнесу є одним із як стратегічних напрямів подолання економічних негараздів та вирішення соціально-економічних проблем і суперечностей перехідної економіки України.

Сьогоденний стан малого та середнього бізнесу в Україні не можна назвати задовільним. Малий бізнес поки, що не є повноцінним провідником ринкових інновацій і рушієм економічного зростання. Для прикладу в Німеччині близько 70% загального об'єму продукції створюється саме малим та середнім бізнесом. Частка малих та середніх підприємств у валовому внутрішньому продукті України становила у 2015–2016 роках – 6%–10%, а нині становить близько 16,7%, у країнах Західної Європи цей показник складає 50–65%, в США – 62%, в Японії – 63%, у Польщі – 47%, у Канаді – 27%, у Чехії – 35% (Додаток В).

Мале і середнє підприємництво в Україні тривалий час функціонує в складних умовах соціально-економічного розвитку. В 2014 році в Україні розпочалася економічна криза (втретє за історію незалежності країни), спричинена геополітичним конфліктом, що призвела до руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури, втрати міжгалузевих і логістичних зв'язків, ускладнення міжнародних відносин, недоступності енергетичної сировини (вугілля), суттєвого зростання інвестиційних ризиків та негативних очікувань населення. Також значний негативний вплив мали і накопичені системні диспропорції, що призвело до девальваційних та інфляційних процесів.

Після значного падіння валового внутрішнього продукту у 2014–2015 роках (на 6,6% і 9,8%, відповідно), стрімкого зростання споживчих цін (на 24,9% та 43,3%, відповідно) в 2016 році стали помітними ознаки відновлення та посилення позитивних тенденцій в економіці: зростання валового внутрішнього продукту на 2,3%, за даними Держстату, капітальних інвестицій на 18%, обсягу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), залучених в економіку з початку інвестування, на 4,2% (порівняно з 31 грудня 2015 р.), уповільнення темпів зростання споживчих цін до 12,4%.

За даними Держстату реальний валовий внутрішній продукт України у другому кварталі 2018 року зріс на 1,0% в порівнянні з другим кварталом 2017 року. У порівнянні з попереднім кварталом (з урахуванням сезонного фактора) ВВП у другому кварталі збільшився на 0,5%. Загалом, реальний ВВП України у 2018 році зріс на 0,7% в порівнянні з 2017 роком (Додаток Д, Ж).

Одним з факторів зростання стало зростання товарного експорту. За перше півріччя 2018 року зростання цього показника становило 12,7% в порівнянні з аналогічним показником минулого року. В абсолютних цифрах обсяг товарного експорту перевищив 23,2 млрд доларів. Експорт послуг з України виріс на 5,7%, до 5,38 млрд доларів і перевищив імпорт. Позитивне сальдо торгівлі послугами за перше півріччя 2018 року становило 2,8 млрд доларів.

При цьому Євросоюз залишається ключовим для України зовнішнім ринком. Обсяг експорту товарів та послуг в ЄС за підсумками першого півріччя 2018 року перевищив 11,1 млрд доларів.

Кабінет міністрів затвердив представлений Міністерством економічного розвитку і торгівлі «Прогноз соціального і економічного розвитку України на 2019–2021 роки», який передбачає зростання ВВП за підсумками 2018 року на рівні 3,2%.

На сьогодні національна економіка є економікою країни, яка фактично воює і перебуває в режимі нераціональних економічних відносин, спричинених тимчасовою втратою території, запровадженням різноманітних економічних санкцій та політичних обмежень, які продовжують негативно впливати на економічний розвиток країни.

Так, за підсумками січня-лютого 2018 року в Україні не мало роботи 1,7 млн осіб з 17,9 млн осіб віком 15–70 років, які вважаються економічно активним прошарком населення. Тобто, без роботи залишався кожен десятий працездатний українець (Додаток Е).

Отже, за даними Держстату, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років становила 17,9 млн осіб (дані наведено за результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності в середньому за 2017 р.), з яких 16,2 млн були зайняті економічною

діяльністю, а решта (1,7 млнє) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 56,1%, а в працездатному віці – 64,5%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 9,5%, а працездатного віку – 9,9%.

За даними державної служби зайнятості, кількість зареєстрованих безробітних на кінець лютого 2018 року становила 383,7 тис. осіб, з них допомогу з безробіття отримували 82,5%. Більше половини (52,3%) від загальної кількості безробітних становили жінки.

Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні на кінець лютого 2018 р. становив 1,5% населення працездатного віку, у сільській місцевості – 2,4%, у міських поселеннях – 1,1%.

Середньооблікова кількість безробітних, які отримували допомогу з безробіття в лютому 2018 року, становила 327,7 тис. осіб. Середній розмір допомоги з безробіття становив 2357 грн, що дорівнює 63,3% законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати (3723 грн).

Кількість вакансій, заявлених роботодавцями до державної служби зайнятості, у лютому 2018 р. порівняно із січнем збільшилася на 12,0 тис., або на 20,1%, і на кінець місяця становила 71,8 тис. одиниць.

За професійними групами найбільша кількість вакансій на кінець лютого 2018 р. спостерігалася серед кваліфікованих робітників з інструментом (23,1% від загальної кількості заявлених вакансій) і робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (21,3%), а найменша – серед кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (1,7%) і технічних службовців (3,8%).

Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію у цілому по країні зменшилось із 6 осіб на кінець січня 2018 року до 5 осіб на кінець лютого.

Згідно із щойно оприлюдненими статистичними даними, у I кварталі 2018 року в Україні рівень безробіття серед економічного активного населення

становив 9,5%, або знизився на 0,4 відсоткових пункти порівняно з I кварталом минулого року.

Серед осіб працездатного віку рівень безробіття дещо вищий і складає 10,0%. Загальна чисельність безробітних серед працездатного населення – 1713 тис. осіб, серед яких 55% (938 тис. осіб) – чоловіки. Понад 65% (1116 тис. осіб) безробітних проживають у міських поселеннях.

Найвищий рівень безробіття серед осіб працездатного віку, із зрозумілих причин, зафіксований у Луганській (17,8%) та Донецькій (15,0%) областях. Ще у 15 регіонах рівень безробіття перевищував середній показник по Україні. Найменше від безробіття потерпало працездатне населення Харківської та Київської областей, де його рівень не підійнявся вище 7% (Додаток Е).

У I кварталі 2018 року у країнах ЄС безробітних серед економічно активного населення налічувалося 18,3 млн осіб. Рівень безробіття склав 7,4%, або знизився на 0,9 в. п. порівняно з I кварталом минулого року. Найвищий рівень безробіття серед країн ЄС зафіксовано у Греції (21,2%), найнижчий – у Чехії (2,4%).

У США та Японії – країнах, що мають потужну економіку – рівень безробіття серед економічно активного населення складає 4,3% та 2,5%, відповідно.

Білорусь та Росія мали у I кварталі 2018 року однаковий показник безробіття – 5,1%.

Значну роль у подоланні усіх вище перелічених негараздів в економіці країни відіграють підприємства малого та середнього бізнесу (МСБ), які за підтримкою держави та виваженої банківської політики спроможні стабілізувати загальну економічну ситуацію в країні, шляхом створення додаткових робочих місць та суттєвого збільшення частки МСБ в українському ВВП.

Так, за останніми статистичними даними (Додаток А), у 2017 році в Україні із загальної кількості (1,8 млн) підприємств існує 399 суб'єкти великого підприємництва (або 0,02% загальної кількості суб'єктів господарювання), 14,9 тис. суб'єктів середнього підприємництва, 322,9 тис. суб'єктів малого підприємництва, з них 278,1 тис. суб'єктів мікропідприємства та 1,5 млн фізичних осіб-підприємців малого та середнього підприємництва.

У 2017 році у складі МСП кількість суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва складало 0,1%, 4,4% та 95,5%, відповідно від загальної кількості МСП (рис 3.1). Порівняно з 2016 роком у 2017 році кількість суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва незначно, але збільшилась на 4%, 0,7% та 10,9%, відповідно. Разом з тим у складі МСП збільшилася кількість суб'єктів мікропідприємництва на 30,4 тис. або на 12,3 % (Додаток А).

Крім того, у 2017 році обсяг реалізованої продукції великими, малими та середніми підприємствами (товарів, послуг) зріс порівняно з 2016 роком на 22,5%, 23,5%, 25,8%, відповідно, та загалом по підприємствам МСБ обсяг реалізованої продукції склав 7,7 млрд грн. Це відбулося здебільшого за рахунок зростання споживчих цін (як наслідок інфляції) (Додаток А).

Отже, у цілому кількість суб'єктів малого і середнього підприємництва демонструвала зростання у 2016–2017 роках.

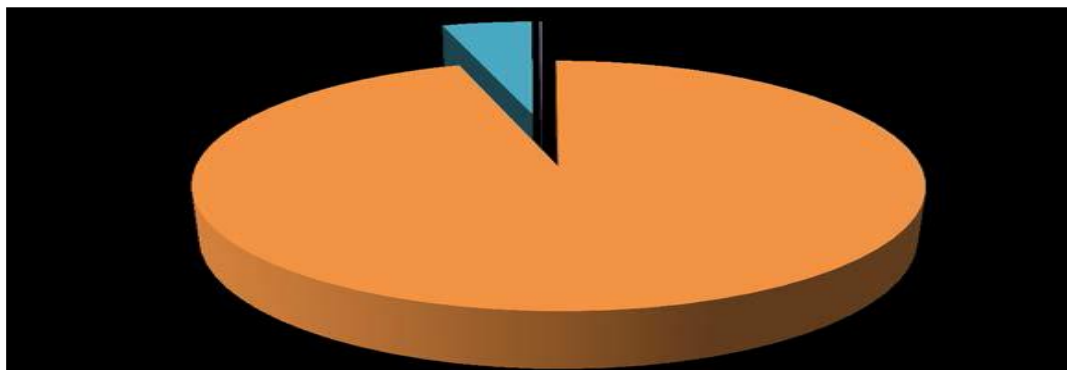


Рис. 3.1. Кількість підприємств за їхніми розмірами у відсотках до загальної кількості МСП станом на 01.01.18 р. (великі – 0,1%, середні – 4,4% та малі – 95,5%)

Втрата позицій деякими суб'єктами великого підприємництва та стійкість суб'єктів малого і середнього підприємництва в кризових умовах призвели до підвищення частки малого і середнього підприємництва в Україні. Так, у 2017 році суб'єкти малого і середнього підприємництва разом (338,3 тис.) становили 18,7% загальної кількості суб'єктів (Додаток А).

Крім того, великі, середні та малі підприємства нараховували 5,8 млн осіб (це 71,4%) від всіх зайнятих працівників, та 59% доданої вартості за витратами виробництва, що є вищими показниками, ніж у Польщі та Німеччині.

Суб'єкти малого та середнього підприємництва в цілому є більшими, ніж в країнах ЄС, та формують значну частку доданої вартості за витратами виробництва (59%) та зайнятості (71,4%). Суб'єкти мікропідприємництва є великою групою, але не дуже продуктивною – 12,3% від усіх зайнятих працівників в МСБ.

У 2017 році МСП забезпечило значну частку доданої вартості за витратами виробництва малого і середнього підприємництва, яка є в торгівлі та промисловості із значним внеском з боку підприємств, що працюють у сільському господарстві та надають різноманітні послуги. Суб'єкти мікропідприємництва зосереджені на наданні послуг у тих сферах, що не потребують значних інвестицій у виробництво, – загалом це сфера торгівлі. Цей фактор відображає відносну простоту для започаткування підприємницької діяльності, достатній рівень прибутковості та можливості для оптимізації системи оподаткування. Суб'єкти середнього підприємництва здебільшого зосереджені в сфері надання послуг, але біля 30% доданої вартості за витратами виробництва забезпечує промислове виробництво. Частка доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання, зайнятих у сільському господарстві, є значною у сегменті малого підприємництва (без урахування мікропідприємництва) – це біля 20%. Цей фактор пояснюється балансуванням між вищою продуктивністю виробництва та додатковими витратами, необхідними для адміністрування великої кількості договорів оренди земельних ділянок, розташованих у різних місцях. У цілому мале і середнє підприємництво в Україні є неоднорідним, що потребує різних підходів до формування політики та відповідно інструментів її реалізації [6].

Показники діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва в регіональному розрізі свідчать про існування варіацій у кількості суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення та кількості зайнятих працівників (Додаток А). Найбільша кількість фізичних осіб-підприємців зосереджена у Харківській, Чернівецькій, Київській, Хмельницькій, Одеській та

Запорізькій областях. Регіони з більш високим рівнем урбанізації мають високий рівень концентрації суб'єктів підприємництва

Національна економіка традиційно характеризувалася несприятливим бізнес-кліматом, що створює перешкоди для розвитку приватного сектору. Згідно з результатами міжнародних рейтингів, зокрема «Ведення бізнесу – 2017» та «Індекс глобальної конкурентоспроможності», бізнес-клімат в Україні є гіршим, ніж у країн-сусідів. Разом з тим результати зазначених рейтингів доводять, що ситуація швидко покращувалася протягом останніх років. Зокрема, у рейтингу «Ведення бізнесу – 2017», що публікується Світовим банком, Україна піднялася з 152-го місця у 2012 році на 80-е місце в 2017 році. Така динаміка свідчить про те, що Україна має значний потенціал і активно реалізує реформи, однак необхідно покращити бізнес-клімат. Водночас у рейтингу «Індекс глобальної конкурентоспроможності», що публікується Всесвітнім економічним форумом, Україна займає 85-е місце серед 138 країн світу. За позиціями відповідність бізнесу сучасним вимогам та інновації Україна зайняла 98 і 52 місце, відповідно.

Разом з тим, порівнявши місце України в рейтингу «Ведення бізнесу – 2017» з економіками країн Європи та Центральної Азії, виявилось, що всі країни (Польща, Казахстан, Білорусь, Російська Федерація, Молдова, Киргизстан) у групі випереджають Україну, а Польща є лідером групи (24 місце). Основні позиції рейтингу «Ведення бізнесу – 2017» показують, що найбільш складним питанням в Україні є відновлення платоспроможності (150 місце). Водночас наявні позитивні результати за позицією кредитування (20 місце) у зв'язку з наявністю міжнародного кредитування та фінансових ресурсів різних міжнародних фінансових організацій. За іншими позиціями рейтингу Україна займає такі місця: реєстрація власності (63 місце), захист інвесторів (70 місце), забезпечення виконання контрактів (81 місце), оподаткування (84 місце), міжнародна торгівля (115 місце), підключення до електромереж (130 місце), отримання дозволу на будівництво (140 місце).

Однією із суттєвих проблем на шляху створення сприятливого бізнес-клімату є корупція, яка є однією з ключових причин уповільнення зростання приватного сектору, низького рівня диверсифікації економіки, експорту та продуктивності. У

рейтингу «Індекс сприйняття корупції» Україна займає 131-е місце з 176 країн. Мале і середнє підприємництво в Україні зазнає негативних наслідків, пов'язаних з корупцією під час ліцензування, оподаткування, перевірок, митних процедур тощо. Підприємства-учасники опитування «Бізнес-клімат та діяльність підприємств» (Європейський банк реконструкції та розвитку, BEEPS V, 2014 рік) зазначають, що доступ до фінансування (21,3%), корупція (19,2%), ставки податку (15,5%), політична нестабільність (11,9%) та тіньова економіка (7,7%) є основними перешкодами для провадження підприємницької діяльності. Майже 100% підприємств-учасників опитування заявили, що здійснювали неформальні платежі для укладення державного контракту. Низькі темпи зростання приватного сектору є однією з основних причин низького рівня економічних показників та економіки в цілому, а також уповільнення темпів зростання економіки і низької продуктивності праці, малого обсягу прямих іноземних інвестицій насамперед в експортоорієнтованому виробництві, високого рівня енергоємності.

В Індексі економічної політики у сфері малого і середнього підприємництва визначені критерії оцінки прогресу у сфері державної політики щодо малого і середнього підприємництва в шести країнах Східного партнерства з метою проведення оцінки застосування десяти принципів, визначених в Акті з питань малого бізнесу для Європи. За результатами оцінки, наведеної в Індексі економічної політики у сфері малого і середнього підприємництва – 2016, прогрес України у сфері розвитку малого і середнього підприємництва з 2012 року є незначним.

Стосовно оцінок політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, наведених у Індексі економічної політики у сфері малого і середнього підприємництва – 2016, слід звернути увагу на два важливих фактори. По-перше, оцінка прогресу України перебуває в діапазоні, близькому до 2 балів, що значно нижче рівня для кращих практик (5 балів найвища оцінка). По-друге, порівнюючи з попередньою оцінкою за регіонами країн Східного партнерства, Україна відстає майже за всіма показниками, Грузія є лідером у регіоні, а друге місце займає Вірменія.

Індекс економічної політики у сфері малого і середнього підприємництва містить рекомендацію щодо розроблення та реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Розбудова сектору малого і середнього підприємництва відіграє ключову роль в підвищенні рівня конкурентоспроможності, відновленні сталого економічного зростання та розвитку сприятливого середовища для провадження підприємницької діяльності, залучення інвестицій в країну. З метою диверсифікації джерел економічного зростання держави політику у сфері малого і середнього підприємництва необхідно вдосконалювати.

Для сектору малого і середнього підприємництва поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі створює нові можливості як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, яка набрала чинності з січня 2016 року, встановлює безмитний доступ до найбільшого ринку та передбачає зменшення нетарифних обмежень торгівлі. На даний час роль малого і середнього підприємництва в зовнішній торгівлі України є обмеженою. Так, за даними Держстату, лише 5,9% усіх суб'єктів малого і середнього підприємництва провадять діяльність з експорту товарів та послуг. Малі і середнє підприємництво задіяно у виробничих процесах великих експортерів і отримує певні вигоди від лібералізації торгівлі, яка призводить до покращення доступу до капіталу та сировини, що є значною вигодою для малого і середнього підприємництва, оскільки його переговорні позиції щодо отримання знижок від виробників без посередників є слабкими порівняно із суб'єктами великого підприємництва.

На рівні країни поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі також сприяє створенню більш сприятливого середовища для провадження підприємницької діяльності всередині країни. Приведення законодавства у сфері конкуренції та інституційної структури у відповідність з європейськими стандартами та практикою повинно сприяти зниженню рівня монополізації економіки та стимулювати розвиток малого і середнього підприємництва. Захист прав інтелектуальної власності стимулюватиме інновації та пришвидшить економічний розвиток. Підвищення прозорості та передбачуваності у торговій

політиці є вигідним для сектору малого і середнього підприємництва, оскільки цей сектор найбільше потребує доступу до інформації.

Відповідно до Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі повинно бути налагоджено тісне співробітництво між сторонами з метою покращення умов для провадження підприємницької діяльності, зокрема малими та середніми підприємствами (ст. 378), з урахуванням принципів Європейської хартії малих підприємств, підписаної 19 червня 2000 року. Прийняття Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року стане важливим кроком у зазначеному напрямі і передбачає такі основні напрямки підтримки підприємництва з боку держави [2]:

- а) вдосконалення нормативно правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- б) формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності;
- в) сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва;
- г) впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємства.

Не можна сказати однозначно, що в Україні визначена підтримка не проводиться. Це можна пояснити хоча б тим, що в державі поступово створюються центри підтримки малого підприємництва, комерційні банки надають кредити для малого бізнесу.

З метою забезпечення прозорості та рівності умов при одержанні дозвільно-погоджувальних документів, спрощення та оптимізації порядку надання дозвільних документів, створення зручностей для підприємницьких структур міста забезпечено функціонування міського Дозвільного офісу з надання документів дозвільного характеру. Організована державна реєстрація суб'єктів господарювання за принципом «єдиного вікна».

Але для того, щоб малий та середній бізнес розвивався і надалі потрібно забезпечити підтримку малого та середнього бізнесу з боку місцевих органів влади, не тільки у окремо взятому місті, а по всій Україні.

Заходи, що передбачені державою для підтримки малого та середнього бізнесу, носять лише поверхневий характер, адже вони не приносять потрібної користі вже протягом декількох років.

Потрібно докорінно змінювати систему підтримки малого та середнього бізнесу шляхом встановлення більшої незалежності місцевих бюджетів, що дозволить різко збільшити темпи зростання суб'єктів малого підприємництва в Україні. Більша незалежність місцевих бюджетів і органів місцевого самоврядування дасть можливість пристосовувати нормативні акти щодо підтримки малого та середнього бізнесу у своєму регіоні, можливість надання кредитів для розвитку малих підприємств органами місцевого самоврядування шляхом створення спеціалізованих фондів, створить більшу мобільність щодо вирішення проблем підприємців, та ін.

Наприклад, відомий науковець, що займається проблемою розвитку малого та середнього бізнесу, Ігор Комарницький запропонував для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні рекомендації щодо участі підприємств у формуванні «Страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу». Отже, можна скористатися цією ідеєю шляхом визначення часткового внеску кожного підприємства у такий фонд, для чого можна запропонувати спочатку платіжний потенціал підприємства за допомогою формули 3.1 [5]:

$$ПВА = \frac{\sum_{i=1}^n ДВА_i}{\sum_{i=1}^n ДВNi} * 100\% \quad (3.1)$$

де ПВА – платіжний потенціал підприємства;

ДВА_i – дохід малого підприємства за місяць;

ДВNi – доходи малих підприємств у регіоні за місяць;

n – кількість місяців у році.

На основі вирахованого платіжного потенціалу є можливість визначити ставку платежу до даного фонду в залежності від платіжного потенціалу кожного, окремо взятого, підприємства за допомогою формули 3.2:

$$\text{СППв} = \frac{\text{ПвА} * \text{С}}{100} \% , \quad (3.2)$$

де СППв – ставка платежу для підприємств;

ПвА – платіжний потенціал підприємства;

С – базова ставка платежу, що встановлюється органами місцевого самоврядування, щорічно до обороту малих та середніх підприємств.

Даний фонд дозволить створити більшу кількість малих підприємств та середніх підприємств і забезпечить суттєву фінансову підтримку вже існуючих, надання їм пільгових кредитів, інвестування важливих галузей виробництва, але це можливо досягти лише за рахунок надання органам місцевого самоврядування додаткових повноважень.

Підсумовуючи, варто підкреслити, що реалізація зазначених напрямів значною мірою сприятиме подальшому розвитку малого підприємництва як чинника ринкової трансформації економіки регіонів та основи зміцнення їхнього ресурсного потенціалу.

На даний момент в Україні є всі передумови трансформувати конкурентний простір і створити сприятливі умови для розвитку МСБ.

Основним детонатором з пріоритетних напрямків «Стратегії-2020» має стати дерегуляція підприємницької діяльності, в рамках якої передбачається прийняття перших 200 законодавчих ініціатив.

3.2. Напрямки державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні

Підприємництво, як одна із конкретних форм прояву суспільних відносин, не тільки сприяє підвищенню матеріального і духовного потенціалу суспільства і створює сприятливий ґрунт для практичної реалізації здібностей і талантів кожного

громадянина, але й веде до єднання нації, збереження її національного духу і національної гордості.

Роль держави як суб'єкта підприємницького процесу може бути різною в залежності від суспільних умов, ситуації, що складається у сфері ділової активності, і тих цілей, які ставить перед собою держава [1; 2].

В залежності від конкретної ситуації держава може бути:

а) гальмом розвитку підприємництва, коли вона створює вкрай несприятливі обставини для його розвитку або навіть забороняє його;

б) стороннім спостерігачем, коли прямо не протидіє розвитку підприємництва, але в той же час і не сприяє цьому розвитку;

в) прискорювачем підприємницького процесу, коли проводить постійний і активний пошук заходів щодо залучення у підприємницький процес нових економічних агентів (нерідко така цілеспрямована діяльність держави викликає «вибух» підприємницької активності і приводить до буму підприємництва).

Які ж функції держави як прискорювача підприємницького процесу можливо виділити.

По-перше, держава бере на себе освітні функції, тобто функції щодо професійної підготовки і вихованню підприємницьких кадрів. При цьому до уваги приймається той факт, що здійснення підприємницької діяльності у сучасній ситуації можливе лише за умови вмілого поєднання трьох основних елементів та їх ефективного використання у практичній діяльності, а саме:

а) загальноекономічної теорії;

б) конкретних економічних (підприємницьких) знань;

в) кількісних методів у підприємстві, тобто вміння здійснювати підприємницькі розрахунки стосовно до будь-якої запланованої угоди або операції, передбачених бізнес-планом, а також вміння передбачати рух засобів на рахунках своєї фірми при плануванні або здійсненні угоди.

По-друге, держава підтримує у фінансовому відношенні як тих, хто тільки що вступив, так і вже вступивших у сферу ділової активності підприємців. Здебільшого з цією метою держава розробляє спеціальні програми підтримки підприємців, в яких

враховуються заходи по пільговому кредитуванню. Особливі пільги надаються тим, хто береться за реалізацію окремих підприємницьких проектів.

По-третє, держава бере на себе функції створення для підприємців необхідної підприємницької інфраструктури, тобто всіх тих допоміжних (з точки зору основного змісту підприємницьких проектів) структур, які могли б надавати підприємцю послуги, необхідні для ефективної реалізації проектів. Держава в основному постачає підприємця необхідною (більш всього маркетинговою) інформацією, бере на себе також витрати по веденню наукових, науково-технічних, проектно-пошукових та інших робіт з наданням їх результатів підприємцям на безоплатній або пільговій основі. Держава сприяє заснуванню консультаційних, юридичних та інших фірм, які полегшують діяльність підприємців. А також бере на себе функції по підготовці кадрів потрібної кваліфікації для підприємницьких структур.

Кабінет міністрів України зобов'язаний побачити в малому та середньому бізнесі сектор економіки, що створює робочі місця і допомагає у вирішенні соціальних завдань, інакше країна ризикує зовсім залишитися без дрібного підприємництва.

Форми державної підтримки малого та середнього підприємництва в країнах ЄС можна класифікувати таким чином.

Одне із традиційних обґрунтувань класифікації – характер впливу держави на діяльність малих та середніх підприємств, в залежності від якого виділяють два види цього впливу: прямий і непрямий.

До прямого впливу можна віднести, наприклад, безпосереднє введення податкових пільг для малих та середніх фірм, виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування їх перспективних інвестиційних проектів, надання у безоплатне користування або оренду малим та середнім підприємствам державного майна тощо.

Непряма підтримка малих та середніх підприємств здійснюється державою опосередковано, тобто через стимулювання великих і середніх корпорацій, банків, страхових компаній, громадських організацій, а також залучення елементів

інфраструктури малого бізнесу, які забезпечують загальні умови його розвитку (навчальних центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових, консалтингових, аудиторських, юридичних фірм). До непрямого виду можуть відноситися такі форми підтримки, як виділення субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням у якості преміювання за високий рівень розвитку малого підприємництва. Приклад непрямой форми широко застосовано у країнах ЄС у вигляді надання крупним корпораціям державного замовлення за умови розміщення ними замовлень на малих підприємствах на виробництво встановленого відсотка комплектуючих.

Друге класифікаційне обґрунтування – функціональний напрям державної підтримки. Тут можна виділити три види підтримки: організаційно-структурну, фінансово-податкову і майнову.

Організаційно-структурний вид підтримки охоплює форми, зв'язані з регламентуванням діяльності малих підприємств, а також із створенням різних структур, що надають послуги малому бізнесу. До них відносяться, наприклад, спрощена реєстрація суб'єктів малого підприємництва, надання маркетингової інформації на пільгових засадах, проведення консалтингу і аудиту.

До фінансово-податкового виду підтримки відносяться різні форми прямого і непрямого фінансування малого бізнесу і застосування податкових важелів для стимулювання його розвитку. В цю групу входять надання податкових і митних пільг, стимулювання банків і страхових компаній до кредитування або страхування малих підприємств; фінансові і податкові форми державної підтримки малого підприємництва.

Майновий вид підтримки малого бізнесу передбачає активне залучення в цей процес державної і муніципальної власності (до того ж не лише матеріальної, але й інтелектуальної); наприклад, впровадження на малих підприємствах нових технологій, проведення лізингових операцій, застосування гарантійних механізмів із використанням державного майна.

Комбінування першої і другої класифікацій дає змогу виділити шість конкретних груп, які об'єднують форми державної підтримки малих та середніх підприємств (табл. 3.1).

Комбінована класифікація форм і видів державної підтримки малого та середнього бізнесу

Прямі	Непрямі
Організаційно-структурна підтримка	
1	2
<p>Ведення реєстрації малих підприємств. Спрощений порядок реєстрації: – вилучення мінімальної плати за ліцензування діяльності і сертифікацію продукції; – упорядкування системи контролю і перевірок малих підприємств, а також захист прав підприємців від непорядних службовців; – забезпечення соціальної безпеки (боротьба з кримінальним рекетом)</p>	<p>Стимулювання зв'язків між великими і малими фірмами на засадах франчайзингу, субпідряду та лізингу (нормативно-правове забезпечення, державне замовлення для великих фірм з обов'язковим залученням малих та середніх підприємств тощо). В тому числі інформаційно-маркетингове забезпечення (центри по вивченню внутрішнього і зовнішнього ринків, організація ярмарок, виставок-продажу тощо). Розгортання аудиту і консалтингу (податкового, економічного, юридичного тощо). Навчання і перепідготовка кадрів. Підтримка у ЗМІ (створення позитивного образу підприємця через засоби масової інформації тощо). Організація роботи із зарубіжними донорськими структурами (МОТ, ЕБРР).</p>
Фінансово-податкова підтримка	
<p>За діяння спрощеного порядку подання фінансової звітності і ведення бухгалтерського обліку. Дозвіл на використання прискореної амортизації. Введення спеціального (пільгового) режиму оподаткування. Пільгове кредитування високоефективних інвестиційних проєктів, зв'язаних з державними (регіональними, місцевими) інтересами. Забезпечення державним замовленням. Застосування пільгових митних тарифів та інші фори митної підтримки.</p>	<p>Стимулювання банків і страхових компаній до кредитування і страхування малих підприємств. Надання додаткових субвенцій і дотацій регіонам і муніципальним утворенням в якості заохочення за високий рівень розвитку малого підприємництва.</p>
Майнова підтримка	
<p>Встановлення пільгових умов надання в оренду приміщень і обладнання, що перебуває у державній власності, а також формування державних лізингових компаній. Науково-технічна підтримка.</p>	<p>Надання пільг лізинговим компаніям, які працюють з малими підприємствами. Забезпечення гарантій по кредитах за рахунок державного майна.</p>

Наша держава, так як і інші, намагається підтримати малий та середній бізнес. Так, у жовтні 2000 року був прийнятий Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», розроблена Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, а також утворений Державний фонд підтримки малого підприємництва.

Основними задачами Фонду є фінансове забезпечення державної політики в галузі підтримки малого підприємництва і створення ефективно діючого фінансового механізму для реалізації державної програми, участь у фінансуванні регіональних програм, а також проектів і заходів, направлених на підтримку і розвиток малого підприємництва.

Для виконання цих завдань реалізуються основні напрямки діяльності:

- а) розробка фінансової стратегії по залученню українського і міжнародного банківського капіталу, а також інших кредитно-фінансових організацій під державні гарантії уряду України для забезпечення розвитку малого бізнесу в країні;
- б) сприяння формуванню пільгового податкового режиму для працюючих у сфері малого та середнього бізнесу;
- в) формування системи лізингу як однієї із перспективних можливостей створення і розвитку виробничого базису малого і середнього підприємництва;
- г) сприяння розвитку зовнішньоекономічній активності суб'єктів малого підприємництва;
- д) підготовка і перепідготовка кадрів для роботи у структурах малого та середнього бізнесу;
- е) створення умов для успішного розвитку підприємницької діяльності шляхом формування сприятливої інфраструктури;
- є) інформаційне і нормативно-правове забезпечення діяльності підприємців у сфері малого та середнього бізнесу;
- ж) консалтингове, аудиторське та інше забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу;
- з) лобіювання підприємств малого та середнього бізнесу на всіх рівнях законодавчої і виконавчої влади;

и) розвиток рекламно-виставкової і видавничої діяльності в цій сфері;

і) розвиток інноваційної діяльності у підприємницьких структурах, сприяння освоєнню нових технологій і винаходів.

З врахуванням характеру нагромаджених проблем основною метою Програми є забезпечення умов для розвитку малого бізнесу шляхом підвищення якості і ефективності заходів державної підтримки на національному рівні. Досягнення цієї мети без проектування програмно-цільового інструментарію і його професійного використання практично неможливо.

Для просування до мети поставлені чотири задачі, які повинні вирішити ключові питання (з врахуванням обмежень на час вирішення і наявних ресурсів):

а) створення сприятливих умов для стабільної діяльності малих підприємств, подолання бар'єрів на шляху розвитку малого підприємництва;

б) відпрацювання і впровадження прогресивних фінансових технологій підтримки малого підприємництва, консолідація засобів і інструментів для фінансування пріоритетних напрямків розвитку малого підприємництва (по територіях, галузях), інтеграція фінансових механізмів малого підприємництва у спільну кредитно-фінансову систему України;

в) концентрація ресурсів і оптимізація їх використання в роботі об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва;

г) практичне сприяння створенню нових і ефективному розвитку діючих суб'єктів малого бізнесу, зміцнення соціального статусу, підвищення престижу підприємців, розширення інформаційного поля для малого підприємництва.

В якості функціональних напрямків при вирішенні задач вибрані:

– нормативно-правове забезпечення малого підприємництва;

– розвиток прогресивних фінансових технологій підтримки малого підприємництва;

– підвищення ефективності використання створеної інфраструктури підтримки малого підприємництва і інформаційних систем;

– науково-методичне і кадрове забезпечення МСБ, взаємодія із засобами масової інформації і пропаганди підприємницької діяльності;

– управління Програмою Стратегія розвитку МСБ і контроль за ходом її реалізації.

Отже, діяльність суб'єктів малого підприємництва у багатьох випадках залежить від дій державних органів виконавчої влади. Без спеціальних заходів державної підтримки розвиток малого підприємництва неможливий. Проте державна підтримка малого підприємництва стримується макроекономічними умовами.

До головних проблем, які стримують розвиток малого та середнього бізнесу, можна віднести недосконалість системи оподаткування, нестабільність бюджетного фінансування державної і регіональних програм підтримки бізнесу.

Невиконання планів фінансування національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, очевидно, пов'язане з тим, що органи виконавчої влади, які, на жаль, змінюються надзвичайно часто, розглядають цю статтю бюджету за залишковим принципом. Тому орієнтація наших підприємців щодо нарощування обсягів виробництва, укладання контрактів, розширення ринків збуту вітчизняної продукції без допомоги в цьому напрямку, перш за все держави і регіональних органів влади – це марна справа.

Між іншим здійснюваних в цьому напрямку зусиль як на державному, так і регіональному рівні явно недостатньо. Ефективність державної підтримки невисока, оскільки недостатньо враховується специфіка і потенційні можливості зароджуючого середнього класу. Відсутність теоретичних і методологічних напрацювань саме в цій сфері малого та середнього бізнесу, не дозволяє сьогодні проводити єдину політику в галузі формування програмних заходів і визначення ризиків їх реалізації, проводити єдину політику в галузі розвитку малого і середнього підприємництва як на державному, так і регіональному та місцевому рівнях. Без такої політики значна кількість малих та середніх підприємств розорюється або різко скорочує свої масштаби діяльності.

Отже, підсумовуючи усе вище сказане, слід зазначити, що поступове відновлення економіки збільшує потреби МСБ у кредитних коштах. Банки намагаються зменшувати вартість кредитів і не погіршувати нецінові умови кредитування. Проте

відсоткові ставки залишаються достатньо високими, чим відлякують значну частину МСБ від залучення банківських кредитів.

Тому зазначимо, що для вирішення проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні важливу роль відіграють три сторони – держава, банківський сектор та самі підприємства.

На державному рівні основним завданням виступає здешевлення банківських кредитів, шляхом регулювання ставок рефінансування і мінімізації вартості кредитів з боку Національного Банку України. Не менш важливим завданням є також розвиток в Україні альтернативних способів забезпечення кредитів, зокрема страхування фінансових ризиків, заснування гарантійних фондів або надання державних гарантій.

На рівні банків необхідно більшу увагу приділяти освоєнню та впровадженню нових кредитних технологій та інноваційних проектів, розробці нових банківських продуктів для малих та середніх підприємств.

На рівні підприємства необхідно більше довіряти банкам, показувати достовірну і правдиву інформацію, щодо своєї діяльності, оскільки це впливає на прийняття банком позитивного рішення щодо кредитування [4].

3.3. Діюча практика та умови банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Малий та середній бізнес (МСБ) є рушійною силою економіки та основою середнього класу в усьому розвиненому світі. Діяльність малих та середніх підприємств забезпечує зайнятість населення, а також надходження податкових та інших платежів до бюджету. Він є потужним чинником в розвитку науково-технічного прогресу та формує здорове конкурентне середовище в галузях економіки. У зв'язку з цим економіка розвинених країн базується саме на малому та середньому бізнесі.

Основними причинами, що перешкоджають розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

- складність доступу до фінансово-кредитного ресурсу;

- високі ставки по кредитах;
- недосконалість системи оподаткування;
- нестабільність бюджетного фінансування державної і регіональних програм підтримки бізнесу;
- відсутність підтримки малого бізнесу, особливо в пріоритетних галузях промисловості, що створюють найбільший потенціал потужного розвитку економіки;
- неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності.

Однією з ключових проблем, що заважають розвитку вітчизняного МСБ, є недоступність фінансування. З одного боку, переконати банк у безпеці видачі кредиту підприємець може тільки надавши заставу або показавши прибутковий бізнес. З іншого – щоб створити МСБ, потрібні гроші. Як розірвати це порочне коло?

Мізерний показник рівня кредитування МСБ легко пояснити. Щоб отримати відносно недорогої позику на розвиток або поповнення оборотних коштів, невеликої компанії (крім вже згадуваних – ліквідної застави і позитивною фінансовою динамікою) потрібно мати ще й позитивну кредитну історію. Такі вагомні перепони ніяк не сприяють нарощуванню кредитування з боку українських банків.

Отже, на практиці українські банки дуже обережно підходять до питання кредитування малих та середніх підприємств бо головним недоліком вважають їх занадто велику ризикованість та на додаток – нестабільне фінансове положення самих українських банків. У той же час МСБ забезпечує зайнятість населення, зростання податкової бази та приймає участь у збільшенні регіонального валового внутрішнього продукту, тому обминути кредитування цього сектору економіки не можливо.

Задля збереження якомога більшої кількості підприємств МСБ та створення більш сприятливих умов їх функціонування не менш важливими є умови кредитування МСБ, особливо рівень процентних ставок за кредитами, і всіх комісій (одноразової, щомісячної), розмір суми кредиту на розвиток бізнесу, валюта кредиту

(гривня, долар США, євро), термін і тип кредиту. До популярних типів бізнес-кредитів для МСБ належать кредити на розвиток бізнесу, мікрокредити, кредити на поповнення обігових коштів, кредит на придбання обладнання та спецтехніки, кредит на придбання транспортних засобів, кредит на придбання комерційної нерухомості, овердрафтне кредитування, сільськогосподарські кредити, кредит під заставу депозиту, авалування векселів та інші.

У 2017 році у номінації «Опора МСБ» рейтингу «Фінансовий оскар 2017» за версією журналу «Бізнес» до ТОП-10 кращих банків з кредитування малого і середнього бізнесу входять: УкрСиббанк, Kredobank, ProCredit Bank, ПУМБ, ПРАВЕКС-БАНК, Укргазбанк, Укрсоцбанк, Ощадбанк, ПриватБанк, ОТПбанк.

В рейтингу найкращих умов кредитування підприємств малого та середнього бізнесу на першому місці – УкрСиббанк (BNP Paribas Groupe), який є одним із найбільших іноземних банків України, який бере участь у програмі Німецько-українського Фонду по підтримці малого і середнього бізнесу та реалізовує її, надаючи кредити під 13,9% річних терміном до 10 років. На другому місці – Kredobank – 16,9%, терміном до 7 років та Укргазбанк – 17–18,4%, до 5 років [3]. Серед вітчизняних банків найкращі умови пропонує Укрексімбанк – 20% та Ощадбанк – 20,15% терміном до 5 років (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Рейтинг найкращих умов кредитування підприємств МСБ банками в Україні у 2017 році [1]

Банк	Ставка, %	Разова комісія за видачу від суми кредиту, %	Термін	Рейтинг
УкрСиббанк	13,9	1	До 10 років	+++
Kredobank	16,9	0,5	До 7 років	++
Укргазбанк	17,0-18,4	1	До 5 років	++
Укрексімбанк	20	-	До 5 років	++
Ощадбанк	20,15	0,2	До 5 років	+
ПУМБ	21	0,1	До 7 років	+
Південний	22	0,5	До 5 років	-
ТАСкомбінат	24	1	До 5 років	-
БТА Банк	26	1	До 5 років	-

На сьогодні рейтинг кредитів на розвиток малого і середнього бізнесу (кількість банків, що кредитують; середню ефективну ставку за обраними кредитами тощо) надають аналітичні компанії (найбільш відома з них – «Простобанк Консалтинг»), які досліджують умови кредитування більше 20 українських банків, вивчаючи розмір процентної ставки і всіх комісій (одноразової, щомісячної). Так, на 23.01.2019 р. середня ефективна ставка за обраними кредитами складає 23,11%, сума кредиту 50 тис грн, строком на 1 рік, тип кредиту – кредити на розвиток бізнесу. Реальна ж ставка по кредитах для МСБ в банках України коливається від 18,70% до 26,67% [1].

Отже, аналіз кредитної пропозиції різних банків України засвідчив значну варіацію процентних ставок на кредити – від 13,9% до 26,67% у продовж 2017–2019 років. Для вітчизняного бізнесу такі кредити й досі залишаються достатньо дорогими [2].

В розвинених країнах, ці ставки суттєво відрізняються і коливаються від 0,1% до 4% річних (Японія – 0,1%, США – 2,75%, Канада – 2%, Велика Британія – 2%). Це значно сприяє розвитку малих та середніх підприємств, створюючи позитивний імідж країни та забезпечуючи ефективність ринкової економіки. Тому більшість політичних та економічних програм там відштовхуються від принципу «Think first small» («Спочатку думай про малих») [4].

Переїнявши зарубіжний досвід зниження процентних ставок за кредитами, дало б можливість малому та середньому бізнесу в Україні вийти з тіні. Підприємства будуть зацікавлені в одержанні дешевого кредиту і показуватимуть реальну фінансову звітність, яка суттєво впливає на позитивне рішення банку при наданні кредиту.

Варто зазначити, що політика кредитування малого бізнесу в Україні повинна бути складовою стратегії розвитку цього сектору та включати в себе державну підтримку МСБ на всіх стадіях життєвого циклу, сприяти обізнаності підприємців з можливостями фінансування з різноманітних джерел, а також отримання консультаційної допомоги тощо [6].

Значну роль у вирішенні цієї ділеми відіграє допомога міжнародних фінансових організацій, а саме, кредитування за програмою ЄБРР для малих та середніх підприємств. Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) за п'ять років роботи програми з підтримки малого та середнього бізнесу надав українським підприємцям понад 310 грантів на суму біля 2 млн EUR, а в поточному році планує надати рекордну кількість подібних грантів.

Довгострокове кредитування українських підприємств за програмами Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) для малих та середніх підприємств (МСП) має досить тривалу та позитивну історію на українському фінансовому ринку. За час існування даної програми десятки вітчизняних підприємств отримали довгострокові кредитні ресурси за порівняно невисокою вартістю та успішно реалізували свої проекти.

Механізм функціонування даної програми полягає в тому, що ЄБРР надає українським комерційним банкам довгострокові цільові кредитні ресурси для кредитування проектів розвитку малих та середніх підприємств. Зважаючи на те, що кредитний ризик кожного конкретного проекту несе на собі український банк, ЄБРР здійснює моніторинг та відбір банків, що можуть приймати участь в програмі.

Базові характеристики програми кредитування ЄБРР для малих та середніх підприємств наступні [5]:

– *сума кредиту:*

1) від 125000 доларів США до 2500000 доларів США;

– *цільове використання кредитних коштів:*

1) короткострокове фінансування витрат на сировину і запасні частини для подальшої переробки чи використання у виробництві;

2) довгострокове фінансування засобів виробництва і пов'язаного з ним збільшення нормативного оборотного капіталу;

3) фінансування лізингу;

4) короткострокового фінансування експортних контрактів;

– *існуючі обмеження в цільовому використанні кредитних коштів:*

1) покриття існуючих зобов'язань приватних підприємств перед банківськими закладами;

2) інвестиції у цінні папери;

– базові умови надання кредитних коштів:

1) кредити на відновлення та розширення основних засобів надаються на термін до 5 років (у т.ч. пільговий період без погашення основної суми – до двох років), кредити для поповнення оборотного капіталу – до 1 року;

2) процентна ставка по кредиту не перевищує LIBOR + 8%;

– додаткові платежі:

1) одноразова комісія за надання кредиту в розмірі 2% від затвердженої суми кредиту (може бути включена до суми кредиту, і в такий спосіб реально оплачуватися протягом усього терміну погашення кредиту);

2) плата за зобов'язання у розмірі 0,5% річних від суми будь-якої затвердженої, але не обраної частини кредиту;

– обмежувальні умови до проектів:

1) проект не повинен бути пов'язаний з ігровим бізнесом, виробництвом тютюнових виробів, міцних (із вмістом алкоголю >15%) напоїв, зброї і військового спорядження, а також товарами чи діяльністю, внесеною у Природоохоронний список ЄБРР;

2) кожен проект затверджується на основі оцінки, проведеної банком і радником ЄБРР, включаючи аналіз детального бізнес-плану;

3) мінімальний розмір проекту – 180000 доларів США;

4) максимальний розмір проекту – 4000000 доларів США;

5) позичальник повинен внести не менше 30% вартості проекту за рахунок власних ресурсів (у вигляді основних фондів, сировини, інших активів, грошових коштів);

6) закупівля товарів і послуг повинна здійснюватися за ринковими цінами і за принципом тендера відповідно до правил ЄБРР;

7) рішення про капітальні інвестиції повинно прийматися з урахуванням ефективності вкладень коштів на конкурентній основі;

– *вимоги до потенційних позичальників:*

- 1) підприємство повинно бути зареєстровано в Україні як юрособа і відноситися до приватного сектора чи контролюватися ним;
- 2) кількість постійних працівників не повинна перевищувати 500 осіб;
- 3) активи підприємства перед впровадженням проекту не повинні перевищувати 4 млн доларів США (на основі залишкової балансової вартості, без обліку вартості землі і будинків);
- 4) співвідношення «Борг/Капітал» (з урахуванням потенційного кредиту) протягом терміну впровадження проекту не повинно перевищувати 70:30;
- 5) значення коефіцієнта обслуговування боргу повинно бути не меншим за 1,5 протягом періоду обслуговування кредиту.

На сьогоднішній день дана програма довгострокового кредитування є досить конкурентоспроможною навіть не зважаючи на те, що під впливом зростання ставки LIBOR (сьогодні близько 4,2%) вартість цих кредитних ресурсів впритул наблизилась до вартості кредитних ресурсів, що надаються українськими банками за рахунок власних коштів.

Серед *переваг* даної програми – позичальник може отримати кредитні кошти на термін до 5 років з відсотковою ставкою LIBOR+6,5-8,0% (на сьогоднішній день 10,7–12,2% річних) та пільговим періодом погашення кредиту до 24 місяців (в цей період погашаються лише відсотки за кредитом).

Серед *недоліків* даної програми – досить тривалий термін затвердження банком кредиту з урахуванням процедури затвердження проекту безпосередньо в ЄБРР (близько 1–1,5 місяців) та високий рівень бюрократизму при підготовці кредитної заявки.

Надзвичайно велике значення для успішного отримання довгострокового кредиту має професійно підготовлений бізнес-план. Стосовно підготовки цього документу існує дві кардинально протилежні думки. Перша полягає в тому, що якісний бізнес-план може бути підготовлений тільки професійними консалтинговими компаніями, що мають значний досвід в цій сфері. Інші фахівці дотримуються протилежної думки, що бізнес-план повинен готуватись виключно

менеджментом компанії з метою найбільш повного висвітлення бізнес-ідеї та актуальної інформації про компанію. Істина ж знаходиться, як завжди, посередині. Тобто, безпосереднім виконавцем роботи має виступати консалтингова компанія, при цьому така робота проводиться консалтинговою компанією в тісному контакті з менеджментом підприємства. Така співпраця є запорукою підготовки якісного бізнес-плану, та, відповідно отримання необхідних для розвитку підприємства довгострокових кредитних коштів.

Поряд з ЄБРР участь у підтримці малого та середнього бізнесу в Україні приймають такі міжнародні фінансові інститути, як Світовий банк (СБ) та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Так, Світовий банк оголосив про надання Україні до 2 млрд долл. через різноманітні фінансові інструменти. Європейський інвестиційний банк надасть Україні 200 млн EUR за «Надзвичайної кредитною програмою для відновлення України» і 400 млн EUR у рамках інвестиційного проекту «Основний кредит для малих і середніх підприємств і компаній із середнім рівнем капіталізації».

Сьогодні бізнес потребує від влади пошуку нових збалансованих та виважених рішень з точки зору поєднання інтересів держави та бізнесу, які враховують поточну ситуацію та не створюють додаткового фіскального та регуляторного тиску, забезпечують здійснення необхідних реформ в Україні.

Однією з основних умов подолання негативних тенденцій розвитку малого і середнього підприємництва є розроблення та здійснення комплексу заходів щодо розв'язання проблем, які перешкоджають подальшому поліпшенню бізнес-середовища, а також реалізація Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», плану пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року, що стане наслідком збільшення кількості робочих місць, обсягу валового регіонального продукту, кількості суб'єктів ведення бізнесу та підвищення надходжень в бюджети різних рівнів.

Література:

1. Кредити на розвиток бізнесу в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankchart.com.ua/business/credit>
2. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016–2017 років. Національне рейтингове агентство «Рюрік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
3. Журнал «Фокус»: «Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://espreso.tv/article/2017/07/11/malyu_seredniy_bizne
4. Іващенко А.Г., Бельтюков Є.А. Проблеми кредитування підприємств малого та середнього бізнесу банками України // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 1 (29). – С. 64–72. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/n1.html>
5. Комарницький І.М. Регіональна політика організаційно-економічної підтримки малих підприємств: Монографія. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. – 236 с.
6. Сич О. А. Аналіз впливу інституційного середовища на розвиток малого та середнього підприємництва / О. А. Сич, І. І. Нітман // Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Чернігів. нац. технол. ун-т. – Чернігів: ЧНТУ, 2017. – № 2 (10). – С. 111–118.

ВИСНОВОК

У монографії здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукового завдання щодо забезпечення економічного розвитку промислових підприємств.

На підставі критичного аналізу розвитку означених концепцій управління зроблено висновок про домінування концепції управління економічним розвитком підприємства та включення системи контролінгу як основної складової економічного управління підприємством.

Стратегічне планування розвитку підприємства в умовах децентралізації варто сприймати як потужний інструмент державної політики із забезпечення збалансованого розвитку територіальних громад. Посилення незалежності місцевих органів влади має стимулювати та активізувати їх економічну активність, мотивувати до ефективного та раціонального використання наявного потенціалу або прийняття управлінських рішень з пошуку альтернатив та додаткових можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності громад, шляхом активізації виробничої діяльності, аби досягти належного рішення надання послуг місцевим жителям, поліпшити соціальні умови життя, сформувавши повноцінне життєве середовище.

Потреба у виході промислових підприємств із кризового стану зумовлює формування інноваційного типу розвитку, що забезпечить ефективне функціонування та підвищення конкурентних позицій. Під інноваційним типом розвитку слід розуміти розширення сфери діяльності у напрямку виробництва продукції з високим рівнем доданої вартості, яка є джерелом формування ВВП країни. Впровадження інновацій на промислових підприємствах, зокрема технологічних, є економіко формуючим процесом та головним чинником економічного розвитку. Сучасний стан промисловості країни, що характеризується значним рівнем фізичного та морального зносу і, одночасно, низьким рівнем фінансування, ускладнює розвиток економіки інтенсивним шляхом.

Отже, наведено процес формування потенціалу підприємства, який передбачає визначення порядку створення або переходу від поточного до бажаного стану

потенціалу підприємства та, на відміну від існуючих, враховує здатність підприємства здійснювати перерозподіл наявних ресурсів і зусиль, пошук прихованих, а також використання резервних можливостей. Розроблений процес дозволяє здійснити прогнозування рівня, або зміни використання потенціалу підприємства. Реалізація такого процесу дає можливість сформувати рівень існуючого(наявного) потенціалу, оцінити рівень прихованих та резервних можливостей, також побачити ефект синергічної взаємодії між елементами нарощеного потенціалу та створити новий тип потенціалу підприємства

Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів та виробничих потужностей – швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування, також величезне значення в поліпшенні використання основних фондів і виробничих потужностей має матеріальне стимулювання робітників. Творче і сумлінне відношення працівників до праці є важливою умовою поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей.

Таким чином, грейдингова система – це не лише нова система оплати праці, це новий спосіб мислення. Ця система дозволить впровадити таку структуру посадових рівнів, яка мотивуватиме працівників на збільшення індивідуального вкладу в досягнення загальних результатів підприємства. І це можливо тільки після чіткого розуміння кожним співробітником цілей своєї посади, структурного підрозділу, де знаходиться посада, підприємства в цілому, коли усі співробітники навчаться не просити збільшення зарплати, а розвиватися і пропонувати свої уміння в обмін на справедливую грошову винагороду. Підвищення ефективності праці, лояльності співробітників до компанії може дати тільки цілеспрямовано створена корпоративна культура, причому враховуюча особливості й потреби конкретної компанії..

Дослідивши міжнародний досвід використання смарт-інновацій, встановлено, що в їх основі лежать нові методи, способи і алгоритми інтелектуального аналізу даних і прийняття рішень, необхідних і використовуваних в процесі експлуатації інноваційних рішень розумного міста. На сьогодні використання смарт-інновацій в концепції smart-city надасть економію споживання енергетичних ресурсів,

підвищення якості та надійності електромереж, зниження викидів і забруднень в навколишнє середовище, а також зниження завантаженості та підвищення надійності транспортної інфраструктури.

Таким чином, модернізація і розвиток комунальної теплоенергетики є невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку як окремого міста, так й важливою умовою розвитку економіки регіону. Стан об'єктів комунальної теплоенергетики свідчить про нагальну потребу технічної модернізації системи на інноваційній основі з метою зростання енергоефективності використання ресурсів та зниження втрат енергії.

Однією з основних умов подолання негативних тенденцій розвитку малого і середнього підприємництва є розроблення та здійснення комплексу заходів щодо розв'язання проблем, які перешкоджають подальшому поліпшенню бізнес-середовища, а також реалізація Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», плану пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року, що стане наслідком збільшення кількості робочих місць, обсягу валового регіонального продукту, кількості суб'єктів ведення бізнесу та підвищення надходжень в бюджети різних рівнів.

Існуюча тенденція відставання України від рівня розвитку передових промислово розвинених країн світу, низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції приводять до зростання втрат від потенційно вигідних контрактів. На думку багатьох фахівців, в найближчому майбутньому неможливо буде продати на світовому ринку продукцію машинобудування без електронної технічної документації (зокрема експлуатаційної), складеної відповідно до вимог міжнародних стандартів. Так, ряд стратегічних замовників продукції як одну з основних умов укладення контрактів на поставку висунули вимоги електронного супроводу виробів.

Для подолання такої тривожної тенденції необхідні консолідовані зусилля органів державного управління, підприємців і наукової громадськості в забезпеченні інформаційної, інноваційної, консультаційної, освітньої діяльності в області інтегрованої інформаційної підтримки виробничої діяльності.

ДОДАТКИ

Показники структурної статистики по суб'єктам великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2010–2017 рр.

	Усього	підприємства						фізичні особи-підприємці			
		У тому числі						Усього	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємства
		Усього	великі	середні	малі	з них мікропідприємства	суб'єкти середнього підприємництва				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць											
2010	2183928	378810	586	20983	357241	300445	1805118	355	1804763	1793243	
2011	1701620	375695	659	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004	
2012	1600127	364935	698	20189	344048	286461	1235192	361	1234831	1224315	
2013	1722070	393327	659	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703	
2014	1932161	341001	497	15906	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965	
2015	1974318	343440	423	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589	
2016	1865530	306369	383	14832	291154	247695	1559161	281	1558880	1553041	
2017	1805059	338256	399	14937	322920	278102	1466803	317	1466486	1458980	
Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць											
2010	477	83	0	5	78	66	394	0	394	391	
2011	372	82	0	5	77	65	290	0	290	287	
2012	351	80	0	4	76	63	271	0	271	269	

Продовження таблиці А. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2012	8620,3	7577,6	2484,1	3141,9	1951,6	736,5	1042,7	43,6	999,1	838,4
2013	8279,4	7285,6	2383,7	3010,1	1891,8	734,4	993,8	41,7	952,1	801,1
2014	7100,0	6193,0	1915,1	2694,9	1583,0	626,6	907,0	69,2	837,8	672,5
2015	6437,6	5778,1	1708,6	2603,2	1466,3	587,8	659,5	27,7	631,8	560,6
2016	6461,9	5713,9	1586,6	2621,4	1505,9	565,2	748,0	26,8	721,2	619,0
2017	6575,9	5714,6	1560,9	2591,3	1562,4	625,4	861,3	30,4	830,9	701,2
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн										
2010	3596646,4	3366228,2	1401596,8	1396364,3	568267,1	181903,1	230418,2	19487,5	210930,7	190055,3
2011	4202455,2	3991239,4	1775829,0	1607628,0	607782,4	189799,1	211215,8	11221,2	199994,6	181697,8
2012	4459818,8	4203169,6	1761086,0	1769430,2	672653,4	212651,2	256649,2	13015,4	243633,8	225449,1
2013	4334453,1	4050215,0	1717391,3	1662565,2	670258,5	216111,4	284238,1	20778,9	263459,2	244546,0
2014	4459702,2	4170659,9	1742507,9	1723151,5	705000,5	230729,3	289042,3	12742,7	276299,6	255906,0
2015	5556540,4	5159067,1	2053189,5	2168764,8	937112,8	307450,0	397473,3	15612,0	381861,3	358275,8
2016	6726739,8	6237535,2	2391454,3	2668695,7	1177385,2	361784,0	489204,6	14607,8	474596,8	449762,4
2017	8312271,9	7707935,2	2929516,6	3296417,9	1482000,7	497777,1	604336,7	18538,2	585798,5	554372,4

Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Таблиця А. 2
Показники діяльності суб'єктів господарювання в Європейському Союзі та Україні, %

Суб'єкти підприємництва	Кількість суб'єктів господарювання				Кількість зайнятих працівників				Додана вартість за витратами виробництва			
	країни ЄС	Німеччина	Польща	Україна	усього за країнами ЄС	Німеччина	Польща	Україна	усього за країнами ЄС	Німеччина	Польща	Україна
Суб'єкти мікропідприємництва	92,7	82,16	95,03	96,78	29,2	18,93	36,26	35,19	21,1	15,41	17,94	8,92
Суб'єкти малого підприємництва (без урахування суб'єктів мікропідприємництва)	6,1	14,87	3,82	2,41	20,4	23,43	14,47	11,74	18,2	18,07	14,19	10,68
Суб'єкти середнього підприємництва	1	2,48	0,95	0,79	17,3	20,41	18,2	32,18	18,5	19,66	20,19	39,4
Суб'єкти малого і середнього підприємництва	99,8	99,51	99,8	99,98	66,9	62,77	68,93	79,11	57,8	53,41	52,32	58,99
Суб'єкти великого підприємництва	0,2	0,48	0,2	0,02	33,1	37,23	31,08	20,89	42,2	46,86	47,68	41,01

Примітка: Для порівняння використані останні наявні статистичні дані (для 28 країн - членів Європейського Союзу – 2014 рік, Україна, Польща та Німеччина – 2015 рік).

Таблиця А. 3
Інформація про додану вартість за витратами виробництва та зайнятих працівників у суб'єктах господарювання в Україні у 2015 році, %

Вид економічної діяльності	Суб'єкти великого підприємництва		Суб'єкти середнього підприємництва		Суб'єкти малого підприємництва (без урахування суб'єктів мікропідприємництва)		Суб'єкти мікропідприємництва	
	додана вартість	зайняті працівники	додана вартість	зайняті працівники	додана вартість	зайняті працівники	додана вартість	зайняті працівники
Промисловість	51,7	36,3	30,3	45,7	13,6	8,5	8,9	9,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	20,1	11,2	24,3	15	24,5	9,4	32,1	64,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	10,5	50	7,9	24,5	6	7,7	7,1	17,8
Професійна, наукова і технічна діяльність	6,8	2,1	3,2	28,1	5,1	14,6	8,4	55,2
Інші послуги	5,5		19,2		23,2		29,2	
Сільське, лісове та рибне господарство	4,1	7,5	12,4	53,9	20,5	18,2	10,6	20,4
Будівництво	1,3	1,2	2,7	38,5	7,1	27,4	3,7	32,9

Примітка: Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця А. 4
Показники діяльності суб'єктів господарювання за регіонами України у 2015 році

Найменування адміністративно-територіальної одиниці	Підприємства		Фізичні особи – підприємці	
	кількість суб'єктів у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення	кількість зайнятих працівників, відсотків загальної кількості	кількість суб'єктів у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення	кількість зайнятих працівників, відсотків загальної кількості
Область:				
Вінницька	59	2,5	445	4,3
Волинська	54	1,7	419	2,9
Дніпропетровська	83	10,9	403	8,4
Донецька		7		3,4
Житомирська	53	1,9	416	3,2
Закарпатська	49	1,3	426	3,3
Запорізька	82	4,5	454	4,8
Івано-Франківська	57	1,5	344	3,2
Київська	105	5,7	465	4,8
Кіровоградська	79	1,6	351	2,1
Луганська	-	1,9	-	1,1
Львівська	74	5,6	401	6,4
Миколаївська	91	2	409	2,7
Одеська	100	5,2	455	6,1
Полтавська	70	3,6	386	3,8
Рівненська	45	1,4	327	2,6
Сумська	52	1,9	356	2,7
Тернопільська	48	1,3	371	2,6
Харківська	92	6,8	537	8,7
Херсонська	75	1,4	396	2,6
Хмельницька	54	1,8	456	3,6
Черкаська	67	2,2	376	3,1
Чернівецька	45	0,8	481	2,5
Чернігівська	57	1,7	363	2,4

Примітка: Данні наведено без урахування результатів діяльності бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця А. 5
Результати аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища малого і середнього підприємництва в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Легкість реєстрації підприємницької діяльності Конкурентна вартість трудового ресурсу Висококваліфіковані трудові ресурси Започаткування процесів ефективного регулювання Успіх в усуненні бар'єрів у торгівлі, адаптація до стандартів ЄС Покращення в сфері державних закупівель Великий внутрішній ринок Спрощена система оподаткування Вигідне географічне розташування країни Дистанційне навчання, в тому числі з питань підприємництва Участь громадськості у формуванні державної політики</p>	<p>Несприятлива макроекономічна ситуація Високий рівень корупції та регуляторного тиску Відсутність налагодженої координації між заінтересованими сторонами для задоволення потреб малого і середнього підприємництва Нерозвинута культура підприємництва Відсутність оцінки потреб малого і середнього підприємництва в освітніх послугах Відсутність доступного та довготривалого фінансування Втрата виробничих потужностей, логістичні проблеми Низький рівень енергоефективності Низький рівень інтернаціоналізації малого і середнього підприємництва Високий рівень тіньової економіки Складності під час закриття підприємств Складності під час податкового адміністрування малого і середнього підприємництва Низький рівень купівельної спроможності населення</p>
Можливості	Загрози
<p>Підтримка з боку міжнародної спільноти Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, та інші угоди про вільну торгівлю Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» та комплексна програма реформування Подальший розвиток системи публічних закупівель Участь у рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» та програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014 - 2020)» Повноцінне використання можливостей Європейської мережі підприємств Високі темпи зростання інформаційно-телекомунікаційних технологій та інформатизації Спроможність банківським сектором кредитувати суб'єктів малого і середнього підприємництва Підвищення рівня енергоефективності Підвищення рівня спроможності об'єднань підприємців Взаємодія заінтересованих сторін, які надають підтримку малому і середньому підприємству</p>	<p>Продовження геополітичної нестабільності на сході країни Повільне відновлення економіки або нові макроекономічні потрясіння Повільні темпи виконання програм реформування Непередбачувані зміни в законодавстві Соціальні заворушення</p>

Додаток Б

Таблиця Б. 1

Класифікація МСП за визначенням Європейської Комісії з питань підприємництва та промисловості [8]

Тип підприємства	Кількість працівників, осіб		Річний оборот (в млн євро)		Річний баланс (в млн євро)
Дуже мале підприємство	< 10	та	≤ 2	або	≤ 2
Мале підприємство	< 50	та	≤ 10	або	≤ 10
Середнє підприємство	< 250	та	≤ 50	або	≤ 43

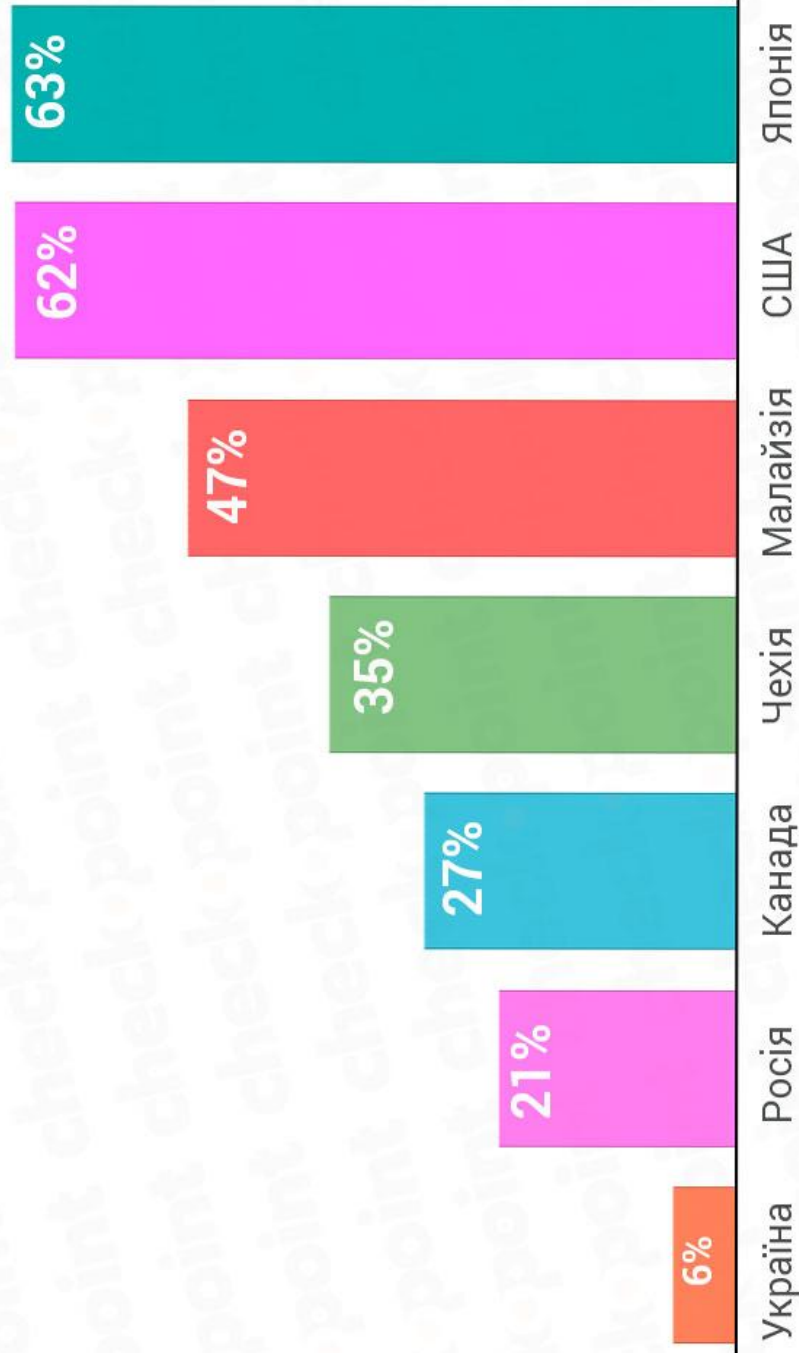
Таблиця Б. 2

Класифікація МСП в Україні [1; 7]

Тип підприємства	Фізичні особи		Юридичні особи	
	кількість працівників (за календарний рік), осіб	річний дохід від будь-якої діяльності (в млн євро, визначений за середньорічним курсом НБУ)	кількість працівників (за календарний рік), осіб	річний дохід від будь-якої діяльності (в млн євро, визначений за середньорічним курсом НБУ)
Суб'єктами мікропідприємництва	≤ 10	≤ 2	≤ 10	≤ 2
Суб'єктами малого підприємництва	≤ 50	≤ 10	≤ 50	≤ 10
Суб'єктами середнього підприємництва	< 250	< 50	< 250	< 50
Суб'єктами великого підприємництва	-	-	≥ 250	≥ 50

Додаток В

Частка виробництва підприємствами малого та середнього бізнесу у ВВП країни



Джерело: www.pama42.ucoz.net

Додаток Д

Валовий внутрішній продукт (скор. **ВВП**, англ. *Gross Domestic Product*, GDP) – макроекономічний показник, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва.

Таблиця Д. 1

Валовий внутрішній продукт України в 2018 р. (млн грн) [5]

2018 рік	Номінальний ВВП (в фактичних цінах)	Реальний ВВП (в цінах 2017 року)	Різниця (реальний – номінальний)	
I кв.	700431	642205	-58226	-8.3%
II кв.	807322	722831	-84491	-10.5%
III кв.	994377	878184	-116193	-11.7%
IV кв.	-	-	-	-

Розрізняють номінальний і реальний ВВП.

Номінальний ВВП, або абсолютний ВВП визначається в поточних (фактичних) цінах даного року.

Реальний ВВП (з поправкою на інфляцію) визначається в цінах попереднього (або будь-якого іншого базового) року. У реальному ВВП, таким чином, враховується, в якій мірі зростання ВВП виявляється реальним зростанням виробництва, а не зростанням цін.

ВВП країни при необхідності може бути довідково перерахований в іноземну валюту (найчастіше в долари США).

Таблиця Д. 2

Валовий внутрішній продукт України з 2012 по 2017 рр. (млн грн) [5]

Рік	Номінальний ВВП (в фактичних цінах)	Реальний ВВП (в цінах попереднього року)	Різниця (реальний-номінальний)	
2012	1408889	1304064	-104825	-7.4%
2013	1454931	1410609	-44322	-3.0%
2014	1566728	1365123	-201605	-12.9%
2015	1979458	1430290	-549168	-27.7%
2016	2383182	2034430	-348752	-14.6%
2017	2982920	2445587	-537333	-18.0%

Таблиця Д. 3

Номінальний ВВП України з 2002 по 2017 рр. (розмір ВВП в доларах – за даними Світового банку) [5]

Рік	Млн грн			Млн долл. США		
2002	225810	-	-	42393	-	-
2003	267344	41534	18.4%	50133	7740	18.3%
2004	345113	77769	29.1%	64883	14750	29.4%
2005	441452	96339	27.9%	86142	21259	32.8%
2006	544153	102701	23.3%	107753	21611	25.1%
2007	720731	176578	32.5%	142719	34966	32.5%
2008	948056	227325	31.5%	179992	37273	26.1%
2009	913345	-34711	-3.7%	117228	-62765	-34.9%
2010	1082569	169224	18.5%	136419	19192	16.4%
2011	1316600	234031	21.6%	163160	26740	19.6%
2012	1408889	92289	7.0%	175781	12622	7.7%
2013	1454931	46042	3.3%	183310	7529	4.3%
2014	1566728	111797	7.7%	131805	-51505	-28.1%
2015	1979458	412730	26.3%	90615	-41190	-31.3%
2016	2383182	403724	20.4%	93270	2655	2.9%
2017	2982920	599738	25.2%	112154	18884	20.2%

Таблиця Д. 4

Номінальний ВВП України з 2002 по 2017 рр. із розрахунку на одну особу населення (розмір ВВП в доларах – за даними Світового банку), чисельність населення взято в середньому за рік [5]

Рік	Грн			долл. США			Населення (тис.)
2002	4681,9	-	-	879,0	-	-	48230
2003	5591,5	909.5	19.4%	1048,5	169.6	19.3%	47813
2004	7272,9	1681.5	30.1%	1367,4	318.8	30.4%	47452
2005	9371,6	2098.7	28.9%	1828,7	461.4	33.7%	47105
2006	11630,2	2258.6	24.1%	2303,0	474.3	25.9%	46788
2007	15496,5	3866.2	33.2%	3068,6	765.6	33.2%	46509
2008	20494,9	4998.4	32.3%	3891,0	822.4	26.8%	46258
2009	19832,3	-662.5	-3.2%	2545,5	-1345.6	-34.6%	46053
2010	23600,4	3768.1	19.0%	2974,0	428.5	16.8%	45871
2011	28813,9	5213.4	22.1%	3570,8	596.8	20.1%	45693
2012	30912,5	2098.6	7.3%	3856,8	286.1	8.0%	45577
2013	31988,7	1076.2	3.5%	4030,3	173.5	4.5%	45483
2014	35834,0	3845.3	12.0%	3014,6	-1015.7	-25.2%	43722
2015	46210,2	10376.1	29.0%	2115,4	-899.2	-29.8%	42836
2016	55853,5	9643.3	20.9%	2185,9	70.5	3.3%	42668
2017	70224,3	14370.8	25.7%	2640,3	454.4	20.8%	42477

Для розрахунку ВВП використовуються 3 методи:

- виробничий метод (за доданою вартістю)
- розподільчий, або дохідний метод (за розподілом)
- витратний метод (за кінцевим використанням)

Зрозуміло, результати розрахунку за різними методами повинні збігатися.

Таблиця Д. 5

Структура ВВП України за кінцевим використанням з 2005 по 2017 рр. (млн грн) [5]

Рік	Номінальний ВВП за рік	Споживчі витрати % ВВП		Валове нагромадження % ВВП		Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг % ВВП	
						% ВВП			
2005	441452	337879	76.5	99876	22.6	227252	51.5	-223555	-50.6
2006	544153	424060	77.9	134740	24.8	253707	46.6	-269200	-49.5
2007	720731	558581	77.5	203318	28.2	323205	44.8	-364373	-50.6
2008	948056	758902	80.0	264883	27.9	444859	46.9	-520588	-54.9
2009	913345	772826	84.6	155815	17.1	423564	46.4	-438860	-48.0
2010	1082569	914230	84.5	199918	18.5	549365	50.7	-580944	-53.7
2011	1316600	1105201	83.9	282474	21.5	707953	53.8	-779028	-59.2
2012	1408889	1269601	90.1	257335	18.3	717347	50.9	-835394	-59.3
2013	1454931	1350220	92.8	228474	15.7	681899	46.9	-805662	-55.4
2014	1566728	1409772	90.0	220968	14.1	770121	49.2	-834133	-53.2
2015	1979458	1715636	86.7	303297	15.3	1044541	52.8	-1084016	-54.8
2016	2383182	2018854	84.7	512830	21.5	1174625	49.3	-1323127	-55.5
2017	2982920	2552525	85.6	618914	20.7	1430230	47.9	-1618749	-54.3

Аналізуючи структуру ВВП України за кінцевим використанням, можна також побачити динаміку співвідношення експорту та імпорту України за останні роки.

Таблиця Д. 6

Динаміка ВВП України [6]

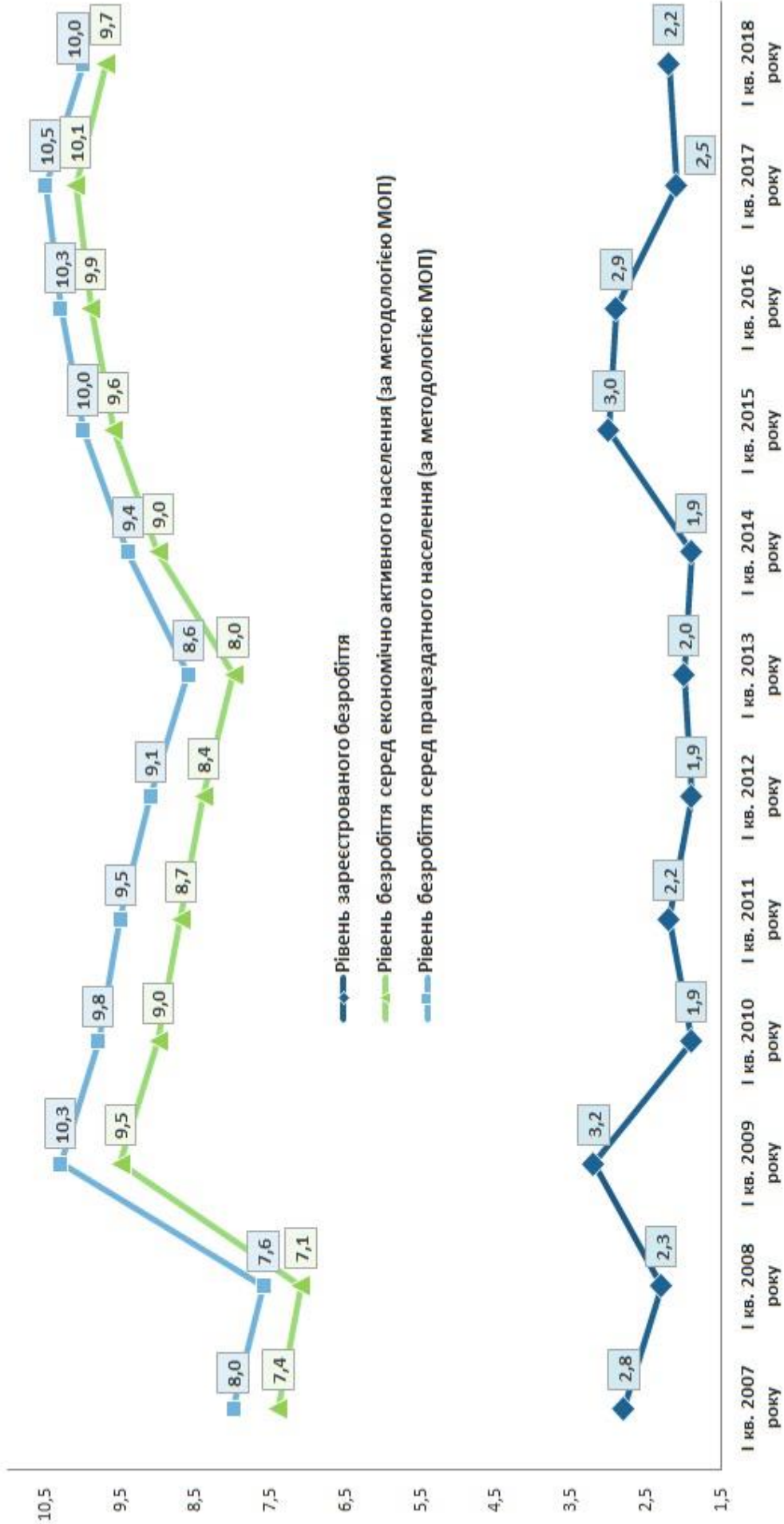
Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ВВП, факт. ціни, млн грн (номінальний ВВП)	1 079 376	1 299 991	1 404 669	1 465 198	1 586 918	1 988 544	2 383 182	2 982 920
ВВП, ціни попереднього року, млн грн (реальний ВВП)	949 619	1 138 338	1 303 094	1 404 293	1 369 190	1 431 836	2 034 430	2 445 587
ВВП, постійні ціни 2010 р., млн грн (реальний ВВП)	1 079 376	1 138 338	1 141 055	1 140 750	1 066 394	961 698	996 236	1 013 345
ВВП на душу населення, грн (номінальний ВВП/особу)	24 798	29 980	32 480	33 965	36 904	46 413	55 848	70 224
ВВП на душу населення, ціни попереднього року, грн (реальний ВВП/особу)	21 817	26 252	30 132	32 553	31 841	33 419	47 680	56 218

**Динаміка ВВП України та інших країн світу за 1990-2017 рр.,
млрд долл. США [6]**

Рік	Україна			США		Польща		Японія		Німеччина	
	ВВП	ВВП на душу населення	Доля у світовому ВВП, %	ВВП	ВВП на душу населення	ВВП	ВВП на душу населення	ВВП	ВВП на душу населення	ВВП	ВВП на душу населення
1990	90	1 742	3,98	5 980	23 954	66	1 738	3 104	25 417	1 714	22 220
1991	85	1 645	3,58	6 174	24 405	85	2 247	3 537	28 844	1 809	23 269
1992	79	1 530	3,11	6 539	25 493	94	2 471	3 853	31 376	2 064	26 334
1993	69	1 338	2,67	6 879	26 464	96	2 512	4 415	35 866	2 007	25 489
1994	54	1 051	1,96	7 309	27 776	111	2 887	4 850	39 269	2 148	27 088
1995	49	958	1,61	7 664	28 782	142	3 696	5 334	43 440	2 523	31 730
1996	45	885	1,45	8 100	30 068	160	4 154	4 704	38 467	2 437	30 564
1997	50	992	1,61	8 609	31 572	159	4 129	4 324	35 022	2 157	27 046
1998	42	840	1,37	9 089	32 949	174	4 523	3 915	31 908	2 178	27 341
1999	32	646	1	9 666	34 621	170	4 401	4 433	36 027	2 131	26 796
2000	31	632	0,94	10 290	36 450	172	4 459	4 731	38 532	1 886	23 719
2001	38	782	1,16	10 625	37 273	191	4 946	4 160	33 846	1 881	23 687
2002	42	871	1,24	10 980	38 166	199	5 163	3 981	32 289	2 007	25 205
2003	50	1 046	1,31	11 512	39 677	218	5 659	4 303	34 808	2 424	30 360
2004	65	1 370	1,51	12 277	41 922	255	6 644	4 656	37 689	2 726	34 166
2005	86	1 825	1,85	13 095	44 307	306	7 980	4 572	37 218	2 766	34 697
2006	108	2 304	2,14	13 858	46 437	345	8 992	4 357	35 434	2 903	36 448
2007	143	3 065	2,52	14 480	48 062	429	11 194	4 356	35 275	3 324	41 815
2008	180	3 874	2,9	14 720	48 401	534	13 928	4 849	39 339	3 624	45 699
2009	117	2 529	1,98	14 481	47 002	440	11 475	5 035	40 855	3 298	41 733
2010	136	2 553	2,11	14 958	48 373	480	12 507	5 495	44 508	3 304	41 786
2011	163	3 559	2,29	15 534	49 791	529	13 800	5 896	48 168	3 628	46 810
2012	176	3 866	2,42	16 254	51 450	500	13 058	5 960	48 603	3 426	44 065
2013	182	3 954	2,53	17 299	52 787	524	13 684	5 156	40 454	3 601	46 513
2014	130	2 421	1,91	17 975	54 598	545	14 237	4 849	38 096	3 699	47 903
2015	91	2 125	1,92	18 120	56 207	477	12 475	4 383	34 474	3 364	41 177
2016	93	2 185	1,5	18 624	57 467	471	12 332	4 939	38 894	3 467	41 936
2017	112	2 194	1,3	19 390	59 501	510	13 429	4 872	38 440	3 700	44 550

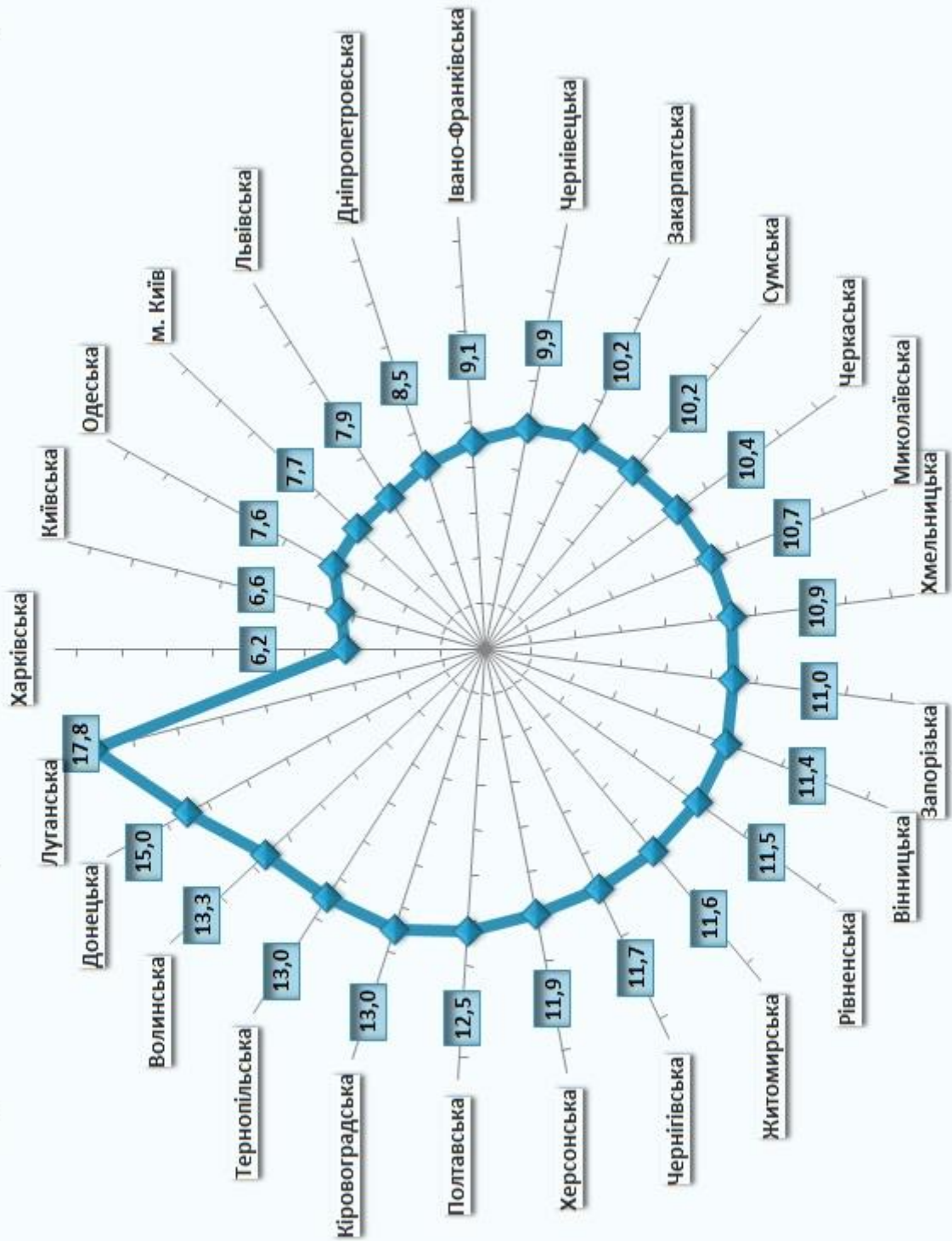
Додаток Е

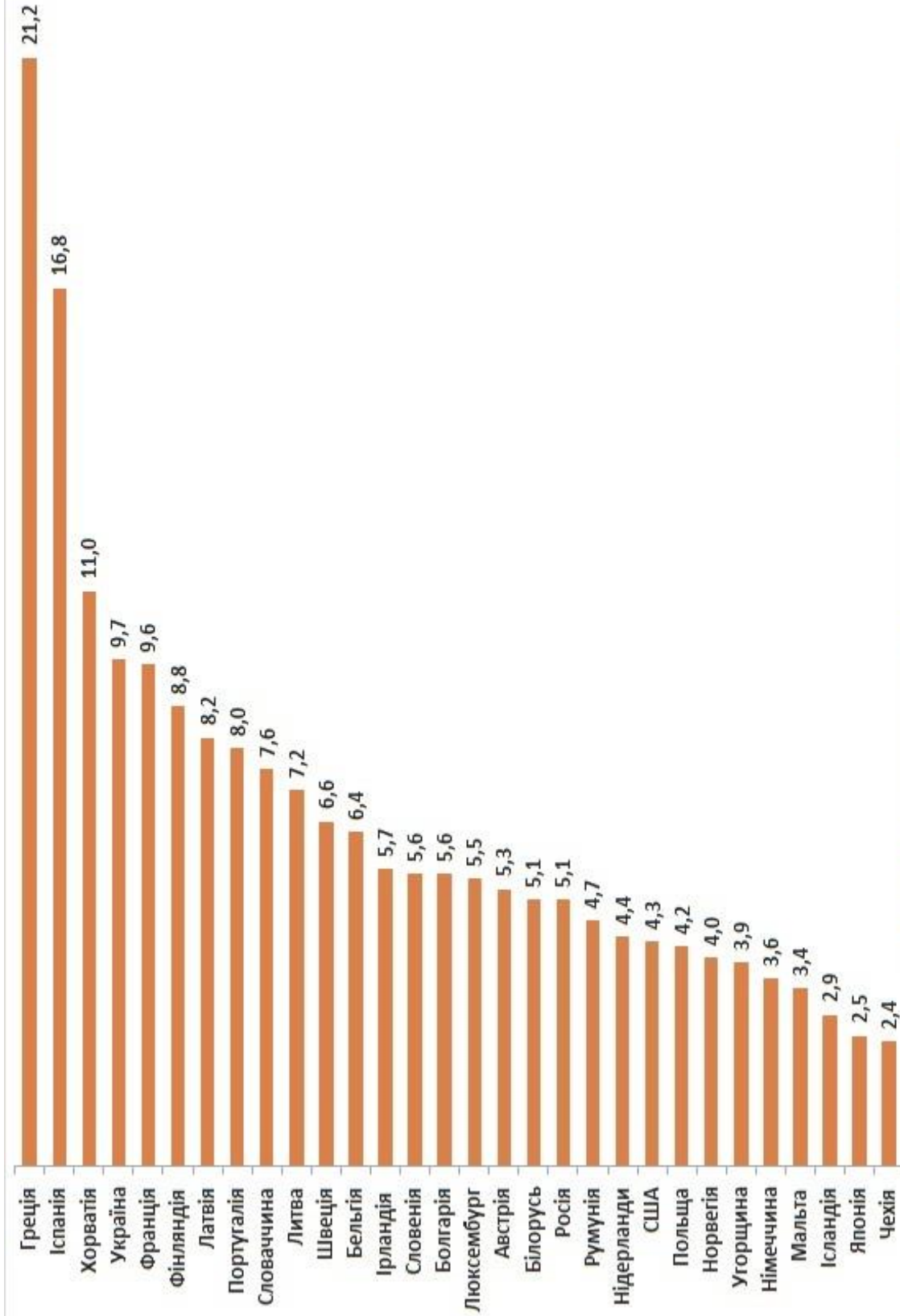
ДИНАМІКА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ, %



Джерело: Держстат

**РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ СЕРЕД ПРАЦЕЗДАТНОГО НАСЕЛЕННЯ
(ЗА МЕТОДОЛІЄЮ МОП) У РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ У І КВАРТАЛІ 2018 РОКУ, %**

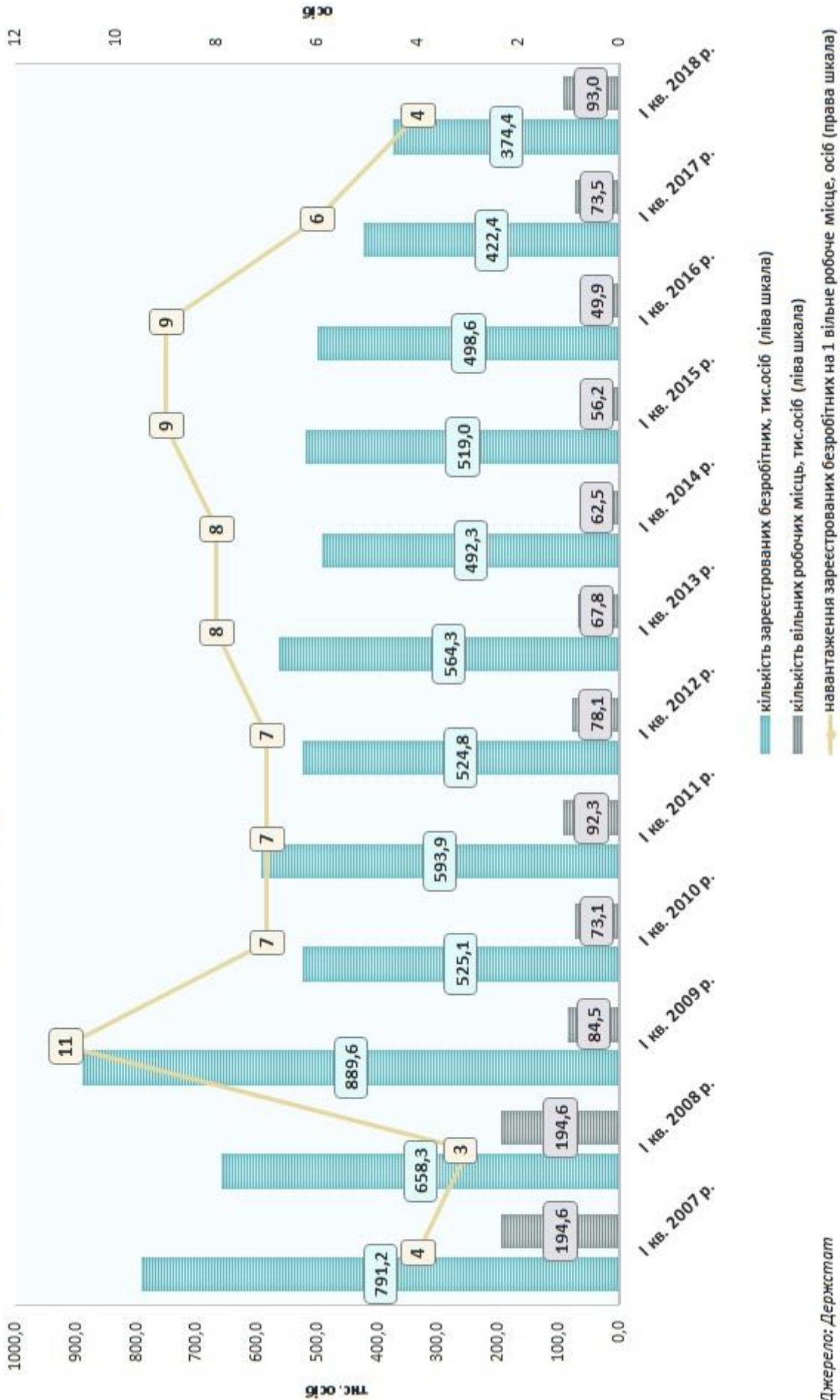




РІВЕНЬ БЕЗРОБІТТЯ СЕРЕД ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ
 (за методологією МОТ) В УКРАЇНІ ТА ОКРЕМИХ КРАЇНАХ СВІТУ У
 I КВАРТАЛІ 2018 РОКУ, у %

Джерело: Держстат, Євростат, офіційні сайти органів статистики зазначених країн

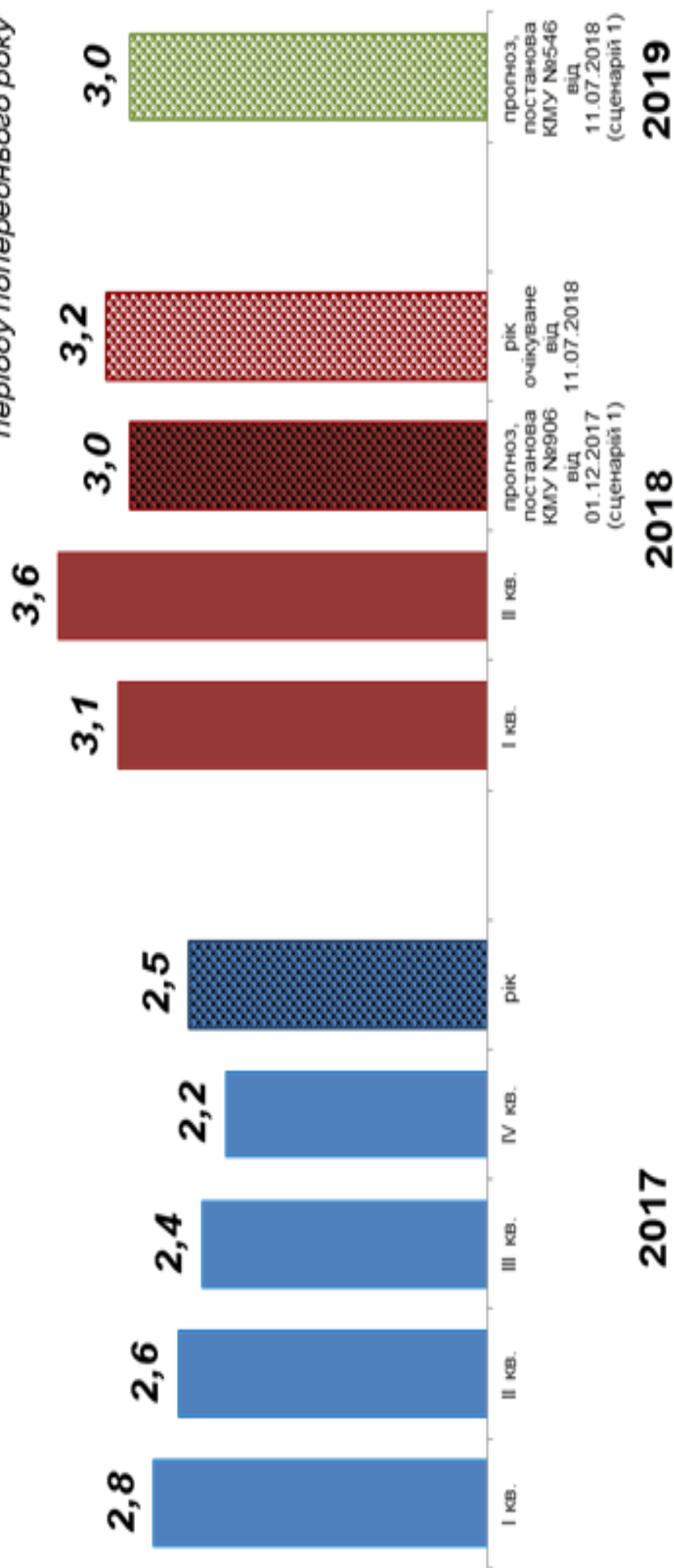
ДИНАМІКА ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ



Джерело: Держстат

Динаміка реального ВВП у 2017-2019 роках*

відсотків, до відповідного періоду попереднього року



* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

БЕЛЬТЮКОВ Євген Афанасійович
НЕКРАСОВА Любов Аркадіївна
ЧЕРКАСОВА Татьяна Ігорівна
та інші

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Монографія

Надруковано з готового оригінал-макета

Формат 60 × 84 / 16 Ум. друк. арк. 20,93. Тираж 300 прим. Зам. 96 (12).

Видавництво і друкарня «Екологія»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 23 / 1
Тел. (0482) 33-07-17, 37-14-25, (048) 7-855-855
Email: astro_print@ukr.net

www.astroprint.ua; www.stranichka.in.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1873 від 20.07.2004

«ФОП Побута М. І.»
65044, м. Одеса, пр. Шевченка, 1-а
Тел.: (048) 770-34-74