Міністерство освіти і науки України
Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

На правах рукопису

БАБИНА ОЛЕНА ЄВГЕНІВНА

УДК 658.5:005.336:656 (043.3)

МЕТОДОЛОГО-ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Дисертація
на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Науковий консультант
Коба Вячеслав Григорович,
доктор економічних наук,
професор,
Заслужений діяч
науки і техніки України

КИЇВ - 2016

ЗМІСТ

ВСТУП…… 4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.. 19
1.1. Сутність та зміст потенціалу підприємства: генезис наукових поглядів……..……..…….. 19
1.2. Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств…… 39
1.3. Аналіз наукових здобутків щодо розвитку потенціалу транспортних підприємств ……..……..……. 53
1.4. Об'єктивна необхідність у нових підходах до управління потенціалом транспортних підприємств в умовах економіки знань.…… 67
Висновки до розділу 1……..…..…… 80
РОЗДІЛ 2. УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ Й РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.. 83
2.1. Аналітичне дослідження чинників впливу на потенціал транспортних підприємств України……. 83
2.2. Тенденції формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств України …….…… 99
2.3. Дослідження інноваційної складової формування потенціалу транспортних підприємств ……..……..… 118
2.4. Формування конкурентного середовища як умова ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств в економіці знань…..... 134
Висновки до розділу 2……..……. 152
РОЗДІЛ 3. СИСТЕМНО-ГУМАНІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ……..……. 156
3.1. Передумови формування сучасної парадигми розвитку суспільних відносин……..……. 156
3.2. Обґрунтування спрямованості сучасної парадигми формування та реалізації потенціалу ……...……... 169
3.3. Фундаментальні основи та принципи формування системно-гуманізаційної парадигми…… 183

3.4. Концептуальні положення системно-гуманізаційної парадигми формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств…… 198
Висновки до розділу 3……..…… 205
РОЗДІЛ 4. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В МЕЖАХ СИСТЕМНО-ГУМАНІЗАЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ……...…… 209
4.1. Збалансованість як визначальна умова ефективного формування та реалізації потенціалу підприємств ……...…… 209
4.2. Управління знаннями в процесі формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств……..……...… 231
4.3. Екологізація діяльності як домінантний чинник ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств в сучасних умовах….. 254
4.4. Гармонізація економічних інтересів в управлінні потенціалом транспортного підприємства……...… 271
Висновки до розділу 4……..…… 289
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ……..…..… 294
5.1. Методичні підходи до економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств та ефективності його реалізації…… 294
5.2. Оцінювання величини потенціалу транспортних підприємств. 307
5.3. Інструментарій управління виробничо-технологічними потенційними можливостями транспортного підприємства ……..…….. 321
5.4. Ефективність реалізації та перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств…… 342
Висновки до розділу 5…….. 358
ВИСНОВКИ ……..…… 362
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……. 369
ДОДАТКИ……..…… 420

ВСТУП

Актуальність теми. За умов подальшого розгортання кризових явищ в економіці, непередбачуваності динаміки суспільних процесів ефективна діяльність транспортних підприємств, їх здатність до адаптації є ключовим чинником забезпечення стабільності функціонування й формування передумов поступального розвитку як транспортної галузі, так і економіки України в цілому. Зважаючи на те, що внутрішнім джерелом розвитку підприємства є його потенціал, саме тому системні та комплексні дослідження закономірностей функціонування, механізмів розвитку, чинників формування та механізмів реалізації потенціалу транспортних підприємств, усвідомлення їх результатів та застосування на практиці є необхідною умовою ефективної діяльності всього транспортно-дорожнього комплексу держави.

Актуалізують питання дослідження проблем управління потенціалом підприємств на сучасному етапі розвитку економіки трансформація суспільних відносин, формування економіки знань, ознаками якої є: зміна цивілізаційних цінностей, зростання суспільної свідомості, посилення ролі людини в управлінні та виробництві благ, перетворення знань та інформації на ключовий ресурс виробництва та чинник розвитку, усвідомлення екологічної загрози, що вийшла на планетарний рівень, необхідність безперервного інноваційного розвитку. Зазначене свідчить про зростання значення факторів гуманізаційного спрямування як в діяльності підприємств, так і в середовищі, що їх оточує, та необхідність кардинальної зміни логіки й принципів формування та реалізації їхнього потенціалу.

Особливого значення генерування нових підходів щодо формування та реалізації потенціалу набуває для транспортних підприємств, оскільки їх діяльність пов’язана зі значною небезпекою, високим рівнем забруднення

навколишнього середовища. Крім того, наслідки їх функціонування стосуються не тільки безпосередніх учасників перевізного процесу, а й усіх економічних суб'єктів. Водночас європейська спрямованість інтеграційних процесів формує додаткові вимоги до транспортних підприємств щодо обов'язкового дотримання соціальних стандартів, принципів екологічно-безпечної діяльності.

Поняття «потенціал» є фундаментальною характеристикою будь-якої системи. Його дослідженню приділяється значна увага науковців. Викладення теорії потенціалу та концепцій його формування, дослідження питань ефективної реалізації потенціалу економічних систем різних рівнів здійснено в наукових працях О.В. Ареф'євої, І.А. Ачкасова, М.Б. Афанасьєва, Л.В. Балабанової, О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, Г.В. Білоконенко, В.Г. Бикової, Е.А. Божко, П.Ю. Буряка, К.Г. Воблого, А.Е. Воронкової, Ю.Ф. Вроди, В.Н. Гавви, І.М. Герасименко, А.П. Гречан, І.В. Гречиної, А.В. Гриньова, І.З. Должанського, І.В. Заблодської, Т.О. Загорної, А.О. Задої, С.О. Іщук, Г.І Капіноса, І.М. Карапейчика, Ю.В. Кіндзерського, В.О.Козловського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, Р.В. Мажинського, І.О. Максименко, О.І. Маслак, Н.Г Метеленко, К.М. Нужного, І.П. Отенко, І.А. Пастушкової, Є.В. Попова, І.В. Причепи, Т.А. Пушкар, О.І. Олексюка, В.М. Ращупкіної, О. О. Решетняк, І.М. Рєпіної, А.Л. Сабадирьової, С.М. Судомир, О. О Удалих, О.С. Федоніна, В.Г. Федорової, О.І. Шаманської, Є.А. Яцури та інших.

Проблематика ефективного функціонування транспортних підприємств та формування їх потенціалу висвітлена в працях А.В. Базилюк, Л.О. Бакаєва, М.Н. Бідняка, Н.М. Бондар, В.М. Бондаренка, Н.І. Богомолової, С.М. Боняр, Б.В. Буркінського, В.В. Віннікова, Т.А. Воркут, В. П. Гудкової, В.М. Гурнака, В.Л. Диканя, В.В. Жихаревої, В.М. Загорулька, Л.Г. Зайончика, С.В. Ільченка, В. П. Ільчука, О.М. Кібік, В.Г. Коби, Н.М. Колесникової, В.І. Котелянця, О.М. Котлубая, Ю.Ф. Кулаєва, Г.Ю. Кучерук,

О.М. Ложачевської, М.В. Макаренка, А.М. Новікової, П.І. Підлісного, І.С. Пипенко, М.Т. Примачова, І.П. Садловської, Є.М. Сича, В.Г. Шинкаренка, В.І. Щелкунова та інших.

Віддаючи належне результатам їхніх досліджень, слід зазначити, що низка проблем управління потенціалом транспортних підприємств, пов'язаних із швидкими темпами змін зовнішнього середовища, забезпеченням умов його повноцінної реалізації, залишається не достатньо вивченою. Необхідність подальших досліджень механізмів функціонування підприємства як складної соціально-економічної системи, специфіки формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, неоднозначність поглядів щодо категоріально-понятійного апарату визначає актуальність, необхідність та своєчасність даного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження здійснювалися за планами науково-дослідних робіт Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного Міністерства освіти і науки України. Результати, отримані в дисертації, були використані при проведенні таких науково-дослідних робіт: «Розробка методичного забезпечення формування та оцінки соціальної й економічної ефективності функціонування транспортно-логістичних кластерів» (2016–2017 рр., номер держреєстрації 0116U002514), здобувачем розроблено методичні підходи до оцінки ефективності функціонування кластерів; «Формування механізму державно-приватного партнерства на транспорті» (2015–2016 рр., номер держреєстрації 0115U000282), здобувачем розроблено механізм підвищення рівня соціально-відповідальної діяльності при реалізації проектів ДПП; «Розробка механізму фінансування інновацій на підприємствах водного транспорту за рахунок міжнародних еколого-інвестиційних програм» (2013–2014 рр., номер державної реєстрації 0113U000678), здобувачем удосконалено теоретико-методичні засади управління інноваційною діяльністю підприємств водного транспорту

шляхом розробки механізму їх активізації; «Формування механізмів антикризового менеджменту підприємств транспортної галузі» (2013–2014 рр., номер держреєстрації 0113U000679), здобувачем сформовано інструментарій антикризового менеджменту підприємств водного транспорту; «Розробка методичного забезпечення тарифоутворення на змішані перевезення вантажів за участю водного транспорту» (2012–2013 рр., номер держреєстрації 0112U001523), здобувачем обґрунтовано методичний підхід до визначення тарифів на змішані перевезення вантажів з урахуванням інтересів перевізника та вантажовласника; «Розробка методичних основ аналізу варіантів використання амортизаційних відрахувань морських торговельних портів» (2006–2007 рр., номер держреєстрації 0106U004112), здобувачем сформовано методичний підхід до визначення ефективності варіантів використання амортизаційних відрахувань; «Методика техніко-економічних розрахунків вартості комбінованих перевезень» (2005–2006 рр., номер держреєстрації 0105U006735), здобувачем розроблено алгоритм визначення економічного ефекту вантажовласника від скорочення терміну доставки.

Мета та завдання дослідження. *Метою дисертаційного дослідження* є розробка теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, результатом використання яких є формування збалансованого потенціалу, екологізація діяльності транспортних підприємств, гармонізація економічних інтересів зацікавлених сторін, що в сукупності забезпечує розвиток транспортних підприємств в контексті системно-гуманізаційної парадигми.

Для досягнення поставленої мети дослідження були сформульовані такі *задачі*:

- дослідити сутність та зміст потенціалу підприємства в умовах економіки знань;

- визначити особливості формування та реалізації потенціалу

транспортних підприємств із врахуванням існуючих наукових здобутків з даного напряму дослідження;

- дослідити необхідні та достатні умови прояву потенціалу підприємства;

- обґрунтувати концептуальні положення щодо системного формування потенціалу підприємства;

- виявити й дослідити чинники, які визначають необхідність нових підходів до формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств;

- встановити тенденції та чинники формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств;

- дослідити структуру потенційних можливостей транспортних підприємств;

- розробити концептуальні положення сучасної парадигми формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств в умовах економіки знань;

- сформувати науково-методологічний підхід до оцінювання та забезпечення збалансованості потенціалу підприємства;

- обґрунтувати роль системи управління знаннями у формуванні та реалізації потенціалу транспортного підприємства;

- аргументувати вплив екологізації на формування та реалізацію потенціалу транспортних підприємств;

- довести необхідність гармонізації економічних інтересів стейкхолдерів в управлінні потенціалом транспортного підприємства;

- обґрунтувати методологічні й методичні підходи до економічної оцінки потенціалу та потенційних можливостей транспортних підприємств;

- сформувати інструментарій управління виробничо-технологічними потенційними можливостями транспортного підприємства;

- обґрунтувати показники оцінки ефективності реалізації потенціалу та визначити перспективи розвитку транспортних підприємств.

Об'єктом дослідження є процеси формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств в умовах економіки знань.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні основи та методичний апарат формування потенціалу транспортних підприємств, а також практичні рекомендації щодо його реалізації на засадах системно-гуманізаційної парадигми.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною базою дослідження є загальнонаукові й спеціальні методи пізнання. Основу дослідження процесів формування та реалізації потенціалу підприємств склав системний підхід. У процесі дослідження були використані такі методи: *методи формальної та діалектичної логіки, методи системного аналізу і синтезу* – для критичного аналізу положень вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували питання потенціології; *діалектичний* та *абстрактно-логічний методи* – для вивчення еволюції теоретичних підходів, узагальнення логіки наукових досліджень і поглиблення науково-теоретичних засад забезпечення ефективного формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств; *методи наукової абстракції, індукції та дедукції* – при визначенні економічної сутності понять, що з'ясовують роль і пояснюють специфіку формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств; *методи економічного аналізу (групування, порівняння, середніх і відносних величин, рядів динаміки, деталізації, коефіцієнтний аналіз)* – для кількісної оцінки складових потенціалу транспортних підприємств; *методи експертних оцінок, економіко-математичного та геометричного моделювання* – для визначення інтегральних показників, прогнозування потенційних можливостей підприємств; *методи декомпозиції* й *аналізу ієрархій* – для обґрунтування структурних складових потенційних можливостей та їх вагомості; *графічний метод* – для візуалізації результатів дослідження.

Інформаційною базою дисертаційного дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, нормативно-правові акти України,

офіційні інформаційні ресурси Державної служби статистики України, Міністерства інфраструктури України, аналітичні звіти вітчизняних та міжнародних дослідницьких лабораторій, результати особистих досліджень і спостережень.

Наукова новизна одержаних результатів. На основі проведених досліджень обґрунтовано теоретико-методологічні положення й практичні рекомендації щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств на засадах системно-гуманізаційної парадигми, що в сукупності дозволяють вирішити важливу науково-прикладну проблему – підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств шляхом збалансованого та соціально-відповідального використання їх потенційних можливостей.

У дисертаційній роботі отримані такі результати, що визначають її наукову новизну й виносяться на захист:

уперше:

- науково обґрунтовано системно-гуманізаційну парадигму формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, яка передбачає імплементацію ідеології багатовимірної мультиелементної відповідальності суб'єктів господарювання та їх стейкхолдерів перед суспільством за наслідки економічної діяльності, реалізується на принципах справедливості, усвідомленості, соціальної відповідальності та компетентності й мотивує суб'єктів господарювання до реалізації намірів, що забезпечують збалансованість розвитку складових потенціалу, гармонізацію економічних інтересів зацікавлених сторін, екологізацію діяльності підприємств, ефективне управління знаннями співробітників. Ця парадигма як сукупність аксіологічних, праксеологічних і методологічних засад є основою розвитку теорії формування потенціалу транспортних підприємств і практики його ефективної реалізації, забезпечує системну узгодженість заходів та управлінських дій при формуванні й реалізації відповідної концепції

управління потенціалом, що загалом надає можливість стабільного функціонування підприємств на ринку транспортних послуг;

- висунуто та доведено гіпотезу про виникнення потенційної енергії соціально-економічної системи як результату існуючої невідповідності між бажаним та фактичним її станом, яка виникає внаслідок незадоволеності економічних, соціальних, особистісних потреб окремих співробітників і потреб підприємства в цілому та сприяє формуванню намірів до здійснення необхідних змін. Застосування такого бачення дозволило встановити, що виникнення потенціалу відбувається внаслідок взаємодії трансцендентального (на якому зароджується «імпульс» до виникнення потенціалу) та логічного (на якому відбувається реалізація потенціалу) рівнів, а для підвищення ефективності його подальшого формування й реалізації необхідна активізація позитивних намірів менеджменту та здійснення відповідних управлінських заходів;

- обґрунтовано концептуальні положення щодо послідовного формування потенціалу підприємства, які включають забезпечення ресурсами на основі поєднання основного та оборотного капіталу, людського капіталу та інформації; створення потенційних можливостей як сукупності сформованих ресурсів та зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства; перетворення потенційних можливостей на потенціал завдяки сприйняттю поставлених цілей та активізації намірів щодо їх досягнення. Зазначене поглиблює теоретичні основи формування й розвитку потенціалу та забезпечує більш ефективне управління його складовими;

- розроблено науково-методичний підхід до забезпечення збалансованості потенціалу підприємства, який ґрунтується на комплексній узгодженості між складовими та елементами кожної складової потенціалу в процесі його формування й реалізації та оцінюванні рівня узгодженості на основі виокремлення «робочого» (фактично використовуваного) потенціалу як граничної величини всіх складових потенційних можливостей, що

гармонізована за мінімальним рівнем їх реалізації. Застосування такого підходу сприятиме оптимізації обсягів виробничих ресурсів, що обумовить підвищення ефективності функціонування підприємства в ринковому середовищі.

Удосконалено:

- декомпозицію потенційних можливостей транспортних підприємств на основі системного підходу за рахунок виокремлення трьох рівнів їх структуризації: функціонального, ресурсного й операційного. На функціональному рівні виокремлено групи виробничо-технологічних, маркетингових, трудових, фінансових, управлінських можливостей, які пов'язані з набором основних стратегій діяльності транспортного підприємства, на ресурсному – кожна така група, залежно від напрямів реалізації відповідних стратегій, конкретизується сукупністю можливостей (інноваційних, інформаційних, знаннєвих, екологічних, логістичних тощо), які на операційному рівні деталізуються можливостями застосування певних засобів їх реалізації (логістики постачання, провізних спроможностей, технологій перевезень тощо). Використання даної систематизації дозволяє розширити й конкретизувати перелік засобів впливу на активізацію відповідних складових потенційних можливостей і дозволяє посилити цілеспрямованість управлінських впливів на складові потенціалу, що забезпечує підвищення ефективності його формування та реалізації;

- методологію комплексного оцінювання потенціалу підприємства шляхом системного поєднання темпологічного, динамічного та цільового підходів. Це дає можливість оцінити рівень реалізації потенціалу та рівень досягнення цілей за минулий період, величину потенціалу та рівень досяжності поставлених цілей у поточному періоді, величину потенціалу в прогнозному періоді й дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо забезпечення розвитку потенціалу підприємства;

- класифікацію чинників, що обумовлюють необхідність переходу до

сучасної парадигми формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств, яку поряд з відомими економічними, політичними, технологічними доповнено групою системно-гуманізаційних передумов (що містить, зокрема, невідповідність дійсних, проголошених і реалізованих намірів менеджменту підприємства), а також розподілом на елементи зовнішнього та внутрішнього впливу. Це дозволить більш обґрунтовано формувати концепції ефективного управління транспортним підприємством в умовах економіки знань.

Набули подальшого розвитку:

- методичні підходи до інтегрального оцінювання рівня реалізації складових потенційних можливостей транспортного підприємства за рахунок застосування мультиплікативних моделей, згідно з якими розрахунки здійснюються за нормалізованими значеннями відповідних показників, що обґрунтовані за допомогою методу експертного оцінювання для кожної групи можливостей та які слугують основою для визначення «робочого» потенціалу. Це підвищує рівень достовірності результатів оцінки потенційних можливостей у межах ресурсного підходу й сприяє зростанню ефективності формування потенціалу транспортного підприємства;

- сутність та зміст економічної категорії «потенціал підприємства» шляхом виявлення його енергетичної природи та усвідомлення, що потенціал проявляється лише внаслідок активізації потенційних можливостей підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що загалом забезпечує розвиток підприємства. Таке уявлення дозволило сформувати векторну інтерпретацію потенціалу та встановити, що залежно від співспрямованості намірів менеджменту до змін та цілей підприємства він може мати як позитивний, так і негативний напрям дії. Це тлумачення базується на принципах системної динаміки, визначає логічний причинно-наслідковий зв’язок між формуванням цілей і потенціалу, а також досягненням цілей та

реалізацією потенціалу, що поглиблює теоретичний базис потенціології й сприяє ефективному формуванню та реалізації потенціалу;

- методичні положення щодо оптимізації величини резерву провізних потенційних можливостей транспортного підприємства та обґрунтування раціонального способу його забезпечення за рахунок визначення критеріїв оптимізації, а також застосування імітаційного моделювання для прогнозування вантажообороту. Використання розроблених методичних положень дозволить, з одного боку, забезпечити розвиток підприємства, збільшити обсяги перевезень, покрити можливі коливання попиту, а з іншого – мінімізувати витрати на утримання транспортних засобів, які не використовуються, та потенційні втрати доходів від невиконання наявних обсягів перевезень, що загалом підвищить ефективність реалізації потенціалу транспортних підприємств;

- методичний підхід до оцінювання економічної ефективності реалізації потенціалу транспортного підприємства шляхом введення показників інтенсивності реалізації потенціалу (який визначає величину потенціалу, що реалізується за певний період часу) та ресурсомісткості реалізації потенціалу (який визначає приведену питому вартість ресурсів, що необхідні для реалізації потенціалу). Це дозволяє об’єктивно оцінювати рівень ефективності реалізації потенціалу транспортного підприємства та сприяє раціональному використанню виробничих ресурсів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у використанні результатів дисертаційного дослідження в діяльності транспортних підприємств з метою підвищення ефективності формування та реалізації їх потенціалу.

Результати дисертаційного дослідження використовуються в діяльності: Департаменту морського та річкового транспорту Міністерства інфраструктури України у вигляді методичних положень щодо оптимізації величини резерву провізних потенційних можливостей транспортних

підприємств та обґрунтування раціонального способу його забезпечення (акт від 29.03.2016 р.); ТОВ «Гудлогістик» при визначенні оптимального резерву провізних можливостей за запропонованим критерієм (акт № 35-1 від 29.01.2016 р.); ТОВ «Укрдальтрансавто» при формуванні виробничої програми підприємства за рахунок використання показників оцінки рівня реалізації потенційних можливостей та розрахунку «робочого» потенціалу (акт від 10.02.2016 р.); ТОВ «БЕНС-ЕКСПРЕС» шляхом використання моделі збалансування функціональних складових потенціалу підприємства та програмного забезпечення для її реалізації, а також алгоритму гармонізації інтересів стейкхолдерів (акт № 5 від 5.02.2016 р.).

Результати дисертаційного дослідження також використовуються у навчальному процесі Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного при викладанні дисциплін «Потенціал підприємства», «Екологічний менеджмент», «Вантажні перевезення», «Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків», «Соціальна відповідальність», «Теорія транспортних процесів і систем», «Основи теорії процесів і систем» (акт № 01/11-1716 від 28.12.15 р.); Хмельницького національного університету при викладанні дисциплін «Потенціал і розвиток підприємства», «Економіка підприємства», «Стратегія підприємства», «Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків», «Логістика», «Забезпечення підприємств матеріально-технічними ресурсами», «Зовнішньоекономічна діяльність» (акт № 5 від 27.01.16 р.); Дніпродзержинського національного технічного університету при викладанні дисциплін «Проектування автотранспортних підприємств», «Математичне моделювання технологічних процесів», «Соціальні комунікації в управлінні» (акт №108-08.34/126 від 31.03.2016 р).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням, у якому викладено авторський підхід до формування та реалізації потенціалу підприємств на основі системно-

гуманізаційної парадигми. Усі наукові результати та практичні пропозиції, що містяться в роботі, отримано автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано тільки ті положення, які належать автору особисто. У даній дисертаційній роботі матеріали й висновки кандидатської дисертації не використовувалися.

Апробація результатів дисертації. Проміжні та кінцеві результати дисертаційного дослідження були оприлюднені в доповідях, отримали схвальну оцінку та відгуки на міжнародних, всеукраїнських наукових і науково-практичних конференціях, семінарах.

Основні положення роботи оприлюднені в доповідях на 25 конференціях та семінарах, що відбувались протягом 2008–2016 років, зокрема на Міжнародному науково-практичному семінарі «Економіка і менеджмент на транспорті» (м. Київ, 2008 р.); на VII Всеукраїнській науково-практичній конференції «Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку» (м. Київ, 2009 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми розвитку транспорту в умовах економічної кризи» (м. Київ, 2010 р.); на LXVI науковій конференції професорсько-викладацького складу, аспірантів та студентів Національного транспортного університету (м. Київ, 2010 р.); на V Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем в умовах реформування залізничного транспорту: управління, економіка і технології» (м. Київ, 2011 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні імперативи сучасного менеджменту» (м. Київ, 2012 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми управління та обліку на водному транспорті в умовах транзитивної економіки» (м. Київ, 2012 р.); на IV Міжнародній науково-практичній конференції «Інформаційні технології, системний аналіз і моделювання соціоекологоекономічних систем», (м. Київ, 2012 р.); на IX Міжнародній науково-практичній конференції «Динамикта на съвременната наука-2013» (м. Софія, 2013 р.); на IX Міжнародній науково-

практичній конференції «Zpravy vědecke ideje – 2013»(м. Прага, 2013 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми розвитку сучасної економічної науки в транспортній галузі» (м. Київ, 2013 р.); на VI Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем в умовах реформування залізничного транспорту: управління, економіка і технології» (м. Київ, 2013 р.); на IX Міжнародній науково-практичній конференції «Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami-2013» (м. Пшемишль, 2013 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Трансформація національних моделей економічного розвитку в умовах глобалізації» (м. Київ, 2013 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Зовнішні та внутрішні фактори впливу на розвиток міжнародних економічних відносин» (м. Львів, 2014 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Економіко-екологічні проблеми розвитку транспортної галузі в сучасних умовах» (м. Київ, 2014 р.); на XI Міжнародній науково-практичній конференції «Science and civilization» (м. Шеффілд, 2015 р.); на Всеукраїнському науково-практичному семінарі «Актуальні проблеми економіки та права: теорія та практика» (м. Київ, 2015 р.); на XI Міжнародній науково-практичній конференції «Fundamental and applied science» (м. Шеффілд, 2015 р.); на Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток фінансово-економічного становища на різних рівнях управління: підприємство, регіон, держава» (м. Дніпропетровськ, 2015 р.); на науково-методичних конференціях викладачів, аспірантів та студентів Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (м. Київ, 2012–2016 рр.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 65 наукових праць загальним обсягом 54,72 умовних друкованих аркушів (особисто автору належить – 39,26 умовних друкованих аркушів), у тому числі: 3 монографії (з яких одна – без співавторів), 40 наукових статей (з них 28 – у виданнях,

визнаних МОН України фаховими з економічних наук (з яких 1 – в електронному фаховому виданні), 12 – у виданнях, внесених до наукометричних баз даних та в міжнародних виданнях), 22 публікації – в матеріалах науково-практичних конференцій.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається із вступу, п’яти розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст дисертації викладено на 368 сторінках машинописного тексту. Матеріали дисертації містять 63 рисунки (з них 3 – на окремих сторінках) і 48 таблиць (з них 6 – на окремих сторінках). Список використаних джерел налічує 456 найменувань, розміщених на 51 сторінці, 25 додатків займають 74 сторінки.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність та зміст потенціалу підприємства: генезис наукових поглядів

Глобалізація економіки, сучасний темп економічних змін зумовлює переорієнтацію цілей менеджменту підприємств національної економіки із забезпечення поточних результатів діяльності у площину підтримки перспективного економічного розвитку. Тільки такий підхід може бути запорукою ефективного функціонування підприємств, підвищення конкурентоздатності, яка прямо залежить від ефективності реалізації їх потенціалу. Це збільшує значення питань управління потенціалом, оцінки рівня конкурентоздатності, змушує підприємства бути максимально гнучкими та оперативно і виважено реагувати на зміни умов їх функціонування. Потреба більш детального дослідження питань формування та реалізації потенціалу зумовлена їх недостатнім теоретичним і, особливо, практичним обґрунтуванням на рівні підприємства.

Потенціал є фундаментальною характеристикою будь-якої системи, зокрема соціально-економічної. Саме тому потенціал і потенційні характеристики економічних суб’єктів, процесів і явищ є об’єктом наукових досліджень багатьох науковців. У той же час, як показує аналіз публікацій з цієї проблематики, не існує усталеного однозначного погляду на сутність потенціалу, його роль у функціонуванні соціально-економічних систем (далі – СЕС), не визначено місце потенціалу у механізмі їх функціонування. Як наслідок, поняття «потенціал» визначається в науковій літературі іноді формально, формулювання не містять акцентів щодо причин виникнення та проявлення потенціалу, аспекти однієї проблеми розглядаються як незалежні.

Відтак, існує необхідність в розробці нових підходів до оцінювання потенціалу, оскільки наявні методики в основному є методиками інтегрального або часткового оцінювання стану соціально-економічних систем різних рівнів.

У цих умовах актуальною є задача формування єдиного теоретичного базису щодо теорії потенціалів, загальної концепції потенціалу, однозначного понятійно-категоріального апарату.

У наукових працях сучасних учених висвітлено окремі питання формування та ефективного використання потенціалу економічних систем, визначено складові потенціалу, досліджено принципові підходи до його формування, розглянуто різні концепції потенціалу: ресурсна, майнова, ринково-зорієнтована тощо.

Однак, у більшості праць є розбіжності у визначенні самого поняття «потенціал», його сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями. Актуалізує напрям даного дослідження і той факт, що не враховуючи теорії потенціалів і абсолютно незалежно одна від одної в межах різних економічних теорій досліджуються принципово подібні за своїм змістом проблеми [8, 120, 238, 330, 331, 344, 440, 441]. Наприклад, мова йде про дослідження проблем конкурентоспроможності (які вивчаються в межах теорії конкуренції) та проблем виробничих потужностей (які вивчаються в межах аналізу господарської діяльності).

Походження терміну «потенціал» пов’язують з латинськими словами «potentia» (означає «приховані можливості», які у виробничій практиці завдяки праці можуть перейти в реальну дійсність) та «potential» (сила) [75]. Етимологія походження слова наведено в додатку А.

Поняття «потенціал» використовується у багатьох науках: фізиці, біології, психології, педагогіці тощо. В економічній науці категорія «потенціал» є однією з базових, фундаментальних та багатоаспектних категорій, що характерні для систем різних рівнів. Оскільки усі системи в економіці є за свою природою соціально-економічними, саме тому потенціал

таких систем за внутрішньою природою, механізмами виникнення та формами прояву суттєво відрізняється від потенціалу інших систем (фізичних, механічних, біологічних тощо). В найбільш загальному розумінні потенціал в економіці розглядається як можливість економічного суб'єкта здійснювати діяльність та забезпечувати її максимальний результат.

Уявлення науковців-економістів про потенціал підприємства змінювались з часом, в різні періоди часу категоріальна сутність потенціалу була представлена в теоретико-методологічних розробках багатоаспектних економічних проблем.

Період 1920-1930 рр. можна визначити як перший крок у формулюванні теоретичних поглядів на потенціал підприємства з точки зору економічної науки.

Вперше термін «потенціал виробничих сил» був застосований українським і радянським економістом К.Г.Воблим у 1924 р., який розумів під ним потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення [134]. Визначення «потенціал підприємства є організаційною системою» простежується в тлумаченнях цієї категорії до цього часу [388, с.7].

У 1950-1960 рр. у працях більшості дослідників знаходить своє практичне застосування нова термінологія «економічний потенціал країни» та «потенціал розширеного виробництва» [388, с.7].

Далі, в 1970-1980 рр. і до сьогодні, в теорії потенціалу розглядають питання народногосподарського потенціалу, економічного потенціалу, потенціалу підприємства, виробничого потенціалу, промислового потенціалу [388, с.11; 239, с.7-8; 103, с.15; 194, с.7; 100, с.522; 219, с.37].

У період соціалістичного розширеного відтворення визначено категорію народногосподарського потенціалу, який містить потенціал виробничих сил та виробничих відносин. Відносно проблеми народногосподарського потенціалу використовувався методологічний прийом, який розкриває діалектику категорії потенціал, за якою в продукції

закладені потенційні можливості її споживання, створення нового продукту здійснюється за умов реалізації потенціалу. Економічний потенціал утворюється за умов його постійної реалізації і майбутнього відновлення на більш високому рівні [194, с.37-38].

З урахуванням існуючих на той чи інший час трактувань потенціалу було виділено теоретичні підходи до визначення потенціалу підприємства, етапи еволюції яких наведено на рис. 1.1.

Рисунок 1.1 – Еволюція трактування поняття потенціал

Джерело: сформовано автором з використанням [266]

В радянській економічній науці [3, 183, 269] потенціал підприємства ототожнювався з масштабом діяльності об’єкта, а для його характеристики використовувались поняття розмір підприємства та його виробнича потужність. Однак, на наш погляд, такі критерії як розмір і потужність виступають загальними характеристиками підприємства, але не визначають ступінь ефективності використання ресурсів підприємства і не розкривають можливостей щодо оптимального використання потенціалу підприємства.

В умовах ринкової економіки вивчається ринковий потенціал підприємства [100, с. 534; 302, с. 41; 99, с. 28]. В сучасній економічній теорії предметом досліджень є потенціали різних видів (науково-технічний, кадровий, ресурсний тощо [5, 98, 157, 202]) та економічних систем різних рівнів (народногосподарський, економічний і виробничий потенціал [2, 18, 287, 423]).

Властивістю потенціалу, яка визначає специфіку його дослідження є невіддільність потенціалу від його носія. Тому сутність потенціалу, мета і механізми його формування суттєво відрізняються для різних рівнів соціально-економічних систем.

Потенціал економічних систем на макро- та мезо- рівнях формується як сукупність можливостей щодо задоволення відповідних потреб населення чи економіки, залежить від рівня розвитку продуктивних сил, фінансового, кадрового, інвестиційного, нормативно-правового забезпечення економічних процесів. Рівень його реалізації визначається динамікою обсягів виробництва товарів і послуг та впливає на ефективність функціонування економіки.

На рівні підприємства потенціал як економічну категорію розглядають з різних точок зору, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів та зв’язків між ними), функціональній концепції (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсно-цільовій концепції (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших концепціях [29].

Загальна сутність та природа поняття «потенціал», на думку

І.В.Юхновського [426], розкривається через три взаємопов'язані та взаємозалежні ознаки. Перша – це зміст потенціалу: засоби, запаси, ресурси. Друга – це здатність, можливість та необхідність мобілізації цих ресурсів, засобів. А третя – це мета, ціль мобілізації і використання вищезазначених ресурсів. В цілому зазначені ознаки охоплюють найважливіші прояви потенціалу, однак не пояснюють механізми його формування та реалізації.

Зазначені ознаки характеризують три підходи, які зазвичай виділяються сучасними ученими при формуванні потенціалу: ресурсний, результативний та цільовий [26].

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що в основі наведених визначень категорії «потенціал» знаходяться ресурси підприємства та досягнення поставлених цілей підприємства за допомогою цих ресурсів.

Аналіз наукових праць показав, що в науковому середовищі ресурсна концепція є домінуючою, оскільки при виділенні складових або елементів потенціалу підприємства вченими найчастіше використовується ресурсний підхід і «потенціал підприємства переважно трактується як сукупність ресурсів, що існують в його розпорядженні для здійснення виробничої діяльності» [249]. Проте тільки наявність ресурсів не може гарантувати досягнення цілей підприємства, треба враховувати також потенційні можливості підприємства щодо мобілізації ресурсів для досягнення цілей.

Таку думку поділяли, наприклад, радянські вчені Є. Іванов [201, с. 47] і В.К. Фальцман [386, с. 3], які відносили до таких ресурсів тільки основні виробничі фонди і потужності. Т.С. Хачатуров до потенціалу підприємства зараховує виробничі фонди і кваліфіковані кадри працівників [397]. На думку Е.Б. Фігурнова, до елементів потенціалу належать ресурси робочої сили, засобів і предметів праці і залучені в виробництво запаси корисних копалин [400, с.39].

Звичайно, автор частково погоджується з думкою, що ресурсна складова є основним фундаментальним елементом потенціалу та безпосередньо впливає на його формування. Ресурсна складова «містить у

собі компоненти, що мають різне функціональне призначення: фінансові, матеріально-технічні, інформаційні, людські та інші види ресурсів. Відповідно кожен із цих компонентів виконує формоутворюючо-ресурсну функцію формування потенціалу» [426]. Втім, ресурсна складова визначає лише частину потенційних можливостей підприємства і жодним чином не пояснює джерело формування потенціалу. Хоча ресурсна концепція набула поширення і при визначенні економічного потенціалу підприємства в цілому і окремих його видових проявів.

Так, наприклад, в роботі [18, с.8] зазначається, що економічний потенціал характеризується виробничими ресурсами, їх обсягами, структурою, технічним рівнем і якістю. Такої ж точки зору при визначенні виробничого (аграрного) потенціалу дотримується і автор роботи [260]. В [2] вважається, що потенціал – це узагальнена характеристика ресурсів. Автор книги [440] під інноваційним потенціалом розуміє сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. В [165, с. 13] зазначається, що інноваційний потенціал - це сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності. «Трудовий потенціал - це ресурсна категорія; він повинен включати в себе джерела, засоби, ресурси праці, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети» – стверджують автори підручника [5].

Як зазначає О.С. Федонін та інші автори в роботі [388], потенціал підприємства є характеристикою ресурсів, необхідних для функціонування виробництва та прискорення науково-технічного прогресу, системою матеріальних і трудових факторів, які забезпечують досягнення виробництва, та здатністю комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Визначаючи сутність підприємницького потенціалу підприємства, автори цієї ж роботи використовують методологію виключно ресурсної

концепції і формулюють дефініцію як «…сукупність трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу в процесі виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства» [388, с. 7].

Перелік аналогічних за змістом визначень можна продовжувати. У додатку Б наведено існуючі визначення потенціалу, які згруповано автором за результатами проведеного аналізу наукових праць.

Аналіз численних визначень, що представляють ресурсну концепцію, дозволяє стверджувати про спільний для них методологічний недолік. У більшості визначень, за винятком формулювання Л. Абалкіна [2], потенціал як специфічна властивість економічної системи в цілому визначається через ресурси цієї системи (сукупність її структурних елементів), тобто ототожнюється з ними. На думку автора, такі твердження не відображають внутрішньої сутності категорії потенціал, і зосереджуються лише на одній складовій потенціалу.

Визначаючи категорію потенціал акад. Л.І. Абалкін стверджує, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти [1]. Потенціал (економічний, підприємницький, виробничий) – це «узагальнена, збірна характеристика ресурсів», прив’язана до місця та часу. Проте, слід також погодитися з твердженням, що «… до складу потенціалу підприємства як економічної системи додаються ринки та інше навколишнє середовище» [102, с.263].

У визначенні Л.І. Абалкіна фактично ототожнюється сутність потенціалу економічної системи (як окремих її властивостей) та узагальненої характеристики ресурсів цієї системи. З цим твердженням автор не погоджується. При цьому у визначенні не уточнюється, що це за узагальнена характеристика. Вочевидь, ставити знак рівності між потенціалом і системою ресурсів, між оцінкою потенціалу та узагальненою оцінкою ресурсів, які зумовлюють величину потенціалу, некоректно.

Зрозуміти причини певних методологічних суперечностей ресурсної концепції можна, розглядаючи потенціал довільного економічного суб'єкта як його здатність до певної діяльності, що характеризує максимально можливий узагальнений результат такої діяльності.

Дійсно, будь-який (як фактичний, так і гіпотетичний, можливий) результат довільної економічної діяльності є функцією витрат відповідних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних тощо). Тому з метою оцінки величину потенціалу цілком природно визначати на основі вартості залучених у відповідну діяльність ресурсів [213]. Саме за цим принципом побудовано більшість методів оцінки різних видів потенціалу. Однак, необхідно розуміти, що при такому підході результатом оцінювання буде не величина потенціалу, а інтегральна оцінка стану ресурсів підприємства (ресурсно-майнового стану, фінансового стану) на даний момент часу.

Як показав проведений бібліографічний аналіз, існуючі визначення даної категорії досить різнобічні і широкі, мають місце значні розходження у формулюваннях: від надзвичайно вузьких, таких як річний випуск продукції та потужність підприємства, до таких загальних як соціально-економічна система. Аналіз наукових праць показав, що сучасне теоретичне уявлення науковців містить якісно різні визначення поняття потенціалу, серед яких переважають розуміння потенціалу як деякої здатності того чи іншого економічного суб'єкта, або як про сукупність ресурсів, необхідних для досягнення певних цілей, вирішення певних завдань [2, 18, 260, 364, 375]. Часто в межах навіть одного підходу зустрічаються різні тлумачення економічного змісту цього поняття [388, 157, 202, 260, 215].

В сучасних визначеннях потенціалу науковці виокремлюють темпологічний (часовий) чинник. Автор вважає, що ідентифікація часового чинника при визначенні потенціалу є обов'язковою, оскільки реалізація потенційних можливостей і формування власне потенціалу соціально-економічної системи можливе лише в динаміці.

О.С.Федонін разом з колективом авторів зазначає, що потенціал об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики [388]. З одного боку, він надає характеристику минулому, відображуючи ту сукупність властивостей, які було отримано системою в процесі її становлення. З іншого – він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей.

Авторами роботи [388, с. 11] визначено, що основний зміст потенціалу підприємства полягає «…в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси».

Наведене визначення сутності потенціалу відрізняється логічністю, обґрунтованістю, потенціологічним спрямуванням, оскільки враховує часову характеристику потенціалу (поточні і майбутні можливості), роль людського чинника (притамані персоналу підприємницькі здібності), цілі функціонування підприємства (максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси). Проте, звужує це визначення зведення потенціалу лише до можливостей трансформації ресурсів, тобто автори фактично ототожнюють поняття потенціалу і потеційних можливостей. Крім того, дане визначення не пояснює природи виникнення та прояву потенціалу.

Сучасні теоретичні підходи науковців до визначення сутності категорії потенціал підприємства були систематизовані автором шляхом виокремлення трьох груп поглядів:

- ресурсної (потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів);

- результативної (потенціал – це система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення поставлених цілей);

- потенціологічної (потенціал – це властивість, що визначає здатність досягати цілей).

Групування визначень потенціалу наведено на рис. 1.2, а їх зміст – у додатку Б.

Рисунок 1.2 – Групування наукових поглядів на визначення категорії «потенціал»

Джерело: складено та доповнено автором за [101, 212]

Характерною особливістю багатьох досліджень з економічного потенціалу підприємства за останні роки є орієнтація на пасивну роль потенціалу підприємства по відношенню до зовнішнього середовища: «Оскільки ефективне використання та вдосконалення економічного потенціалу є неперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування, то в сучасних кризових умовах існуючі ресурси і можливості підприємства (зокрема, транспортні) повинні стати основою розвитку додаткових, в том числі, суміжних видів діяльності, потреба в яких спричинена структурними змінами

економіки» [417, цит. з екрана]. У даному визначенні автор залишає за підприємством лише можливість «активного пристосування», ігноруючи той факт, що зовнішнє по відношенню до підприємства середовище формується за його участю.

Великі підприємства, монополісти у певних галузях господарства значною мірою здійснюють вплив на оточуючі природні умови, територіальні товарні та фінансові потоки, розміщення та щільність населення, національне законодавство, можливості бюджету тощо. Таким чином, процес «активного пристосування» є взаємним, використання та розвиток потенціалу підприємства, розташованого в межах певної території, не може не впливати на вказане зовнішнє середовище та його економічний потенціал [101].

На думку автора, суперечності щодо таких різних підходів до визначення потенціалу зникають, якщо трактувати поняття «потенціал» з урахуванням чинника часу, тобто як статичної величини (ресурси та можливості, що існують в даний момент часу) та динамічної величини (рівень реалізації потенціалу, можлива різниця в станах системи) та у взаємодії з процесом формування цілей. Оскільки ціль діяльності підприємства сприяє перетворенню ресурсів у потенціал.

Не зважаючи на те, що у наш час досить багато уваги приділяється питанням дослідження потенціалу економічної системи, слід відзначити проблему відсутності спеціалізованої науки, яка б стала фундаментом у дослідженні будь-якого з видів потенціалу економічного суб’єкту. Вирішенню існуючої проблеми може сприяти наука «філософія можливого» (основоположник М.Н. Епштейн), у межах якої з’явилась нова наука – «потенціологія», яка розглядає такі термінологічні складові як уможливлення, модальність, потенціація, примноження можливостей тощо.

Відповідно до [424, с. 320] «потенціологія (potentiology) – нова філософська дисципліна, що досліджує модальні відносини, які виражені предикатом «могти», а також всі форми і прояви потенційності». Як зазначає

автор роботи [424, с. 322] поряд з онтологією – наукою про буття і епістемологією – наукою про пізнання, потенціологія, як наука про можествування, являє собою одну із трьох найважливіших філософських дисциплін. Вважають, що корені потенціології виходять з течії посибілізму, яке зародилось у Франції у 80-х роках XIX ст. Вихідним моментом тактики посибілізму є орієнтація на досяжне, можливе (possible) в суспільстві [277].

М.Н.Епштейн визначає дві основні категорії, які наближені до «можливого» – потенційне і ймовірне. За його твердженням, «потенційне – це внутрішня сторона можливого, властивість або здатність» певного об'єкта, а ймовірне – це зовнішня сторона можливого, як сукупність умов, що визначають ступінь реалізації певної потенції [424, с. 103]. Звідси можна припустити, що потенціологія і стане саме тією наукою, що буде досліджувати реалізацію можливостей тієї чи іншої економічної системи.

XX століття продемонструвало дві моделі розвитку і реалізації можливостей економічних систем [161]:

- реалізація можливостей економічної системи шляхом відсікання будь-яких альтернатив у досягненні поставленої мети (Східна Європа, Азія);
- розвиток економічної системи від реального до можливого (а не навпаки, як було до цього) або економіка можливостей (Західна Європа і Північна Америка).

Реалізація першої моделі передбачає подальший розвиток власних можливостей економічної системи. Друга модель базується на посиленні власних можливостей шляхом залучення кредитних, страхових, інвестиційних ресурсів. Економічна система стає не стільки об'єктивною, скільки можливою (потенціальною) [161].

Таким чином, визначають такі критерії потенціології економічної системи [161]:

- наскільки економічна система зберігає себе як можливість;
- наскільки економічна система дозволяє іншим економічним системам реалізувати свої можливості;

➢ наскільки якісно взаємодіє економічна система з навколишнім середовищем.

Для ефективного управління потенціалом необхідно визначити його складові та фактори їх формування. Як зазначається у праці [370], потенціал підприємства у сучасній реальній економіці становить дуже складну, динамічну, поліструктурну систему, яка у поєднанні зі зміною фінансово-економічних відносин у реальній економіці потребує нового погляду на вирішення проблеми побудови адекватних теоретичних і концептуальних засад управління процесами формування економічних і виробничих ресурсів сучасного підприємства.

Взаємодія елементів потенціалу підприємства характеризується як статичністю, що проявляється в структурі підприємства, так і динамікою, яка має місце в процесах, що проходять на підприємстві та роблять його «живим організмом», здатним реагувати на зміни зовнішнього середовища [100].

Те, як сформований та організований механізм, впливає на здатність підприємства адаптуватись до змін зовнішнього середовища і, відповідно, розвивати внутрішній потенціал.

Сучасна наукова думка щодо визначення сутності поняття «потенціал» базується на системному підході. Так, К.М. Нужний [283] зазначає, що економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов’язаних елементів.

І тільки з позицій системного підходу сьогодні можна досліджувати питання оцінки потенціалу, управління його розвитком, визначення достатності його величини.

Досліджуючи економічний потенціал підприємства з позиції системного аналізу вітчизняні науковці виділяють такі найсуттєвіші його характеристики:

- складність, динамічність та ієрархічність (Ю.Ф.Врода [143], О.О.Ільчук [206]);

- синергійність (О.О.Ільчук [206], О.В.Ареф’єва [19]).

- тісні взаємозв'язки між складовими економічного потенціалу (Ю.Ф. Врода [143], О.О. Ільчук [206]).

Підкреслимо, що зазначені властивості, якими характеризується потенціал підприємства, притаманні будь-якій системі. На думку Н.С.Краснокутської, потенціал підприємства також «характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи» [239, с. 24]. Властивості та характеристики потенціалу досліджувались колективом авторів на чолі з О.К.Добикіною пропонуються [180, с. 21-25], підхід до виділення властивостей потенціалу підприємства як економічної системи висвітлено в роботі [103, с. 69], детально властивості потенціалу підприємства як складної економічної системи розглянуто колективом авторів на чолі з О.С.Федоніним [160].

На нашу думку, потенціал є властивістю системи, а не самою системою, тому визначаючи його системні характеристики, слід доповнювати та деталізувати перелік загальних властивостей економічних систем.

Можна виділити характеристики потенціалу підприємства, через які виражається якість даної економічної системи, зокрема:

- цілісність, що знаходить своє відображення через складноцілісну, гнучку систему, здатну до самовідтворення, до сприйняття, до забезпечення та до саморозвитку;
- важкоструктурованість, що означає наявність значної кількості компонентів, які мають власні складові та елементи таких складових з наявною підпорядкованістю (ієрархією), при цьому без штучно виділених переваг у такій системі;
- динамічність, що забезпечує відповідне реагування та зміну його складових під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Специфічними проявами потенціалу є:

- функціональна належність, що означає чітку реалізацію поставлених завдань у характерній лише для нього сфері;

➢ дефіцитність, що пояснюється наявністю постійної обмеженості: у формуванні та нарощенні ресурсів, їх оптимальному поєднанні, відтворенні, реалізації; у важкопрогнозованості визначення обсягів невикористаних резервів, що зможуть забезпечити розвиток у майбутньому;

➢ багатовекторність, що реалізується через потенційні можливості підприємства поєднати різні напрями діяльності та забезпечити хеджування діяльності та її якісний розвиток;

➢ самореалізація, виявляється у внутрішній структурованій цілісності та її трансформації в результаті синергетичного позитивного і негативного ефекту від їх взаємовпливу, посиленого впливом зовнішнього середовища.

Системне уявлення науковців про потенціал не є гомогенним, погляди вчених розрізняються в частині цільової спрямованості потенціалу як системи (рис.1.3).

Науковий підхід	Цільова спрямованість
Системний підхід	Формування потенціалу підприємства як системи, зорієнтованої на його конкурентоздатність
Комплексний підхід	Формування потенціалу підприємства як системи, зорієнтованої на забезпечення його сталого розвитку
Маркетинговий підхід	Формування складових потенціалу підприємства як системи, яка зорієнтована на запити споживача через якісні параметри кінцевого результату
Функціональний підхід	Формування гнучкого, динамічного потенціалу як системи, що зорієнтована на нові потенційні потреби споживачів згідно з обраними сегментами ринку та стратегіями розвитку
Інтеграційний підхід	Формування потенціалу підприємства як системи з високим коефіцієнтом тісноти взаємозв`язку

Рисунок 1.3 – Сутність наукових підходів до формування потенціалу як системи

Джерело: складено автором за [369]

Варто відмітити, що в багатьох наукових працях спостерігається: по-перше, ототожнення потенціалу з кінцевим результатом діяльності підприємства, по-друге, ототожнення параметрів ресурсів з параметрами потенціалу підприємства. Така інтерпретація сутнісного наповнення поняття «потенціал» явно заперечує співвідношення категорій «можливість (потенція) – реальність».

Потенціал – не наявний об'єкт (система), не фактично отримані результати, а сутнісна основа функціонування об'єкту (системи), його властивість забезпечувати реалізацію цілей. Коли ми розглядаємо потенціал на рівні підприємства, то підприємство як об'єкт (система) матеріалізує потенціал [60]. В процесі управління підприємством здійснюється вплив на його потенціал, тобто відбувається процес формування та/або реалізації потенціалу.

Важливим теоретичним завданням є визначення місця категорії «потенціал» в системі характеристик соціально-економічних систем. Проведений критичний аналіз наукових поглядів щодо сутності та змісту категорії «потенціал» дозволив визначити, що потенціал в першу чергу є властивістю системи, що забезпечує її розвиток , а не самою системою. Тому, досліджуючи систему, визначають її структуру, стан, процес функціонування, механізм функціонування.

В структурі системи виділяють складові елементи, аналізуючи стан системи, визначають її характеристики (параметри внутрішніх елементів системи, зв'язків між ними, а також зв'язків між системою і зовнішнім середовищем). Наприклад, кількість працюючих, величина прибутку, рентабельності, фондовіддача, оборотність активів тощо.

Ефективність процесу функціонування системи визначається її загальними властивостями (емерджентність, синергійність, цілісність, адаптивність тощо). І, якщо досліджують механізм функціонування системи, - визначають сутнісні основи функціонування системи, однією з яких є потенціал (як енергетична характеристика).

Авторське обґрунтування місця потенціалу в дослідженні систем наведене в таблиці 1.1

Таблиця 1.1 – **Напрями дослідження складових транспортного підприємства як соціально-економічної системи**

Напрям дослідження	Системоутворюючі елементи	Перелік елементів
Структура системи	Складові елементи системи	Сукупність структурних елементів
Стан системи	Характеристики системи	Параметри внутрішніх елементів системи, зв'язків між ними, а також зв'язків між системою і зовнішнім середовищем
Процес функціонування	Властивості системи	Цілісність; структурованість; взаємозалежність системи і середовища; ієрархічність; функціональність; когерентність; емерджентність тощо.
Механізм функціонування	Сутнісні основи функціонування системи	Потенціал, інформація, синергія

Джерело: *розроблено автором*

На даний момент часу науковцями виділено багато видів потенціалу, однак дуже часто структуризація потенціалу відбувається безсистемно, за не порівнюваними ознаками різних рівнів, або ж зводиться до структуризації носія потенціалу, або окремих його складових (елементів). За результатами досліджень автора було уточнено класифікацію видів потенціалу за ознаками (таблиця 1.2).

З точки зору можливостей оцінки, практики управління найважливішою є класифікація потенціалу за видами на основі функціонального підходу. Класифікацію за видами було сформовано за принципом декомпозиції, яка унеможливила виокремлення в одному рівні класифікації потенціалів, що відносяться до різних видів, груп, рівнів.

Крім того, автором виокремлено класифікаційну ознаку за характером прояву потенціалу, за якою виділено статичний (проявляється як миттєва характеристика системи) та динамічний (проявляється з часом в процесі функціонування системи) потенціали.

Таблиця 1.2 – **Класифікація видів потенціалу підприємства**

Класифікаційна ознака	Види потенціалу	Класифікаційна ознака	Види потенціалу
За видами (функціональний підхід)	*Виробничо-технологічний* *Маркетинговий* *Трудовий* *Фінансовий* *Управління*	**За суб'єктами оцінювання**	Потенціал, в розвитку якого зацікавлені держава, конкуренти, засновники, акціонери, працівники, постачальники, громада, споживачі та інші
За характером прояву потенціалу	*Статичний* *Динамічний*	**За цілями, для досягнення яких формується**	Оперативний Тактичний Стратегічний
За способом створення	Наявний потенціал Потенціал розвитку	**За ступенем реалізації**	Реалізований Нереалізований
За чинниками забезпечення сталого розвитку	Економічний Соціальний Природний	**За можливістю кількісного оцінювання (формалізації)**	Відчутний Невідчутний
За взаємозв'язками з зовнішнім середовищем	Функціональний Ринковий Конкурентний	**За рівнями формування**	Сукупний Ринковий Виробничий

Джерело: розроблено автором

Автор погоджується з думкою автора статті [211], що «базисом процесу формування підприємства, наділеного певним потенціалом, виступає системний підхід, а вираження сутності потенціалу повинно відображатися через цільове призначення підприємства з урахуванням певного способу організації взаємодії між його складовими, які визначають кількісно та якісно ці можливості».

Дослідження потенціалу з позицій системного підходу викликає необхідність групування та класифікації його системних властивостей, оскільки науковці виділяють значний їх перелік.

Важливою характеристикою процесів розвитку систем є час: по-перше, будь-який розвиток здійснюється в реальному часі, по-друге, тільки часовий фактор виявляє спрямованість розвитку [392].

З урахуванням часового прояву характеризує потенціал автор роботи [214]. На його думку економічний потенціал доцільно розглядати як

миттєву характеристику здатності підприємства на момент оцінки генерувати чистий дохід незалежно від умов зовнішнього середовища. В цьому визначенні спостерігається повна аналогія між поняттями економічного потенціалу підприємства та потенціальною енергією матеріального тіла.

Саме тому автором запропоновано класифікувати системні характеристики потенціалу залежно від прояву їх в часі [85]. Усі характеристики потенціалу підприємства на основі темпологічного підходу згруповано у три групи: статичні, динамічні та синтетичні (рис.1.4).

Рисунок 1.4 – Угрупування системних характеристик потенціалу

Джерело: складено автором

До статичних характеристик віднесено ті, що визначають особливості конкретного стану потенціалу у будь-який фіксований момент часу.

До динамічних характеристик потенціалу віднесено ті, що проявляються лише в процесі його функціонування. Це ті зміни у стані потенціалу та оточуючого середовища, які відбуваються між моментами спостереження статичних властивостей. Визначити динамічні властивості можна тільки спостерігаючи за системою в часі (в динаміці).

До синтетичних характеристик віднесено інтегральні властивості, які хоча й визначаються статичними та динамічними властивостями, однак сутністю яких є взаємодія потенціалу з оточуючим зовнішнім середовищем і які проявляються саме у взаємодії систем з навколишнім середовищем Синтетичні властивості визначають цілісність системи у найзагальнішому розумінні.

З точки зору управління потенціалом економічних систем найважливіше значення має прояв тих його характеристик, які забезпечують розвиток, тобто в першу чергу динамічних та синтетичних характеристик.

Системне врахування зазначених характеристик в процесі управління потенціалом сприяє забезпеченню необхідних темпів та визначених напрямів розвитку.

1.2. Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств визначаються, перш за все, особливостями транспорту та його продукції.

Транспортний сектор відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки України, забезпечує зв’язок виробництва і споживання. Розвиток транспорту, з одного боку, є каталізатором розвитку економіки, з іншого – залежить від рівня її розвитку. Підвищені вимоги до стану

вітчизняної транспортної галузі висуває також інтеграція економіки України в європейську та світову економіку, що означає інтенсифікацію міжнародних зв'язків та зростання обсягів торгівлі.

Транспорт, як одна з базових галузей економіки, що покликана задовольнити потреби населення та суспільного виробництва в перевезеннях, забезпечує рух матеріальних ресурсів від первинного джерела до кінцевого споживача. Транспорт є засобом забезпечення територіальних зв'язків, чинником, що визначає ефективність розвитку і розміщення продуктивних сил у різних регіонах країни. Транспорт у розвинених країнах все більше перетворюється в органічну складову частину складної виробничо-транспортної системи, що охоплює всю економіку, суттєво підвищуючи її ефективність [145, 381]. Функція транспорту загального користування полягає у продовженні процесу виробництва у сфері обігу. При цьому вироблений продукт встановленої номенклатури і якості повинен бути у повному обсязі та своєчасно доставлений споживачеві. Тобто транспорт – ланка, яка поєднує виробництво і споживання. Тому йому належить важлива роль у прискоренні процесу відтворення.

Найважливішою особливістю транспортної галузі є просторово-мережевий характер розташування її об'єктів, що обумовлює тісний взаємозв'язок з територією, розміщенням виробництва та системою розселення. Транспорт є матеріальною основою додаткового виробничого процесу, що відбувається у сфері обігу, витрати якого входять у загальну вартість товару. У сфері обігу, коли готова продукція зі сфери виробництва надходить у сферу споживання, здійснюється переважна кількість перевезень (причому сировина, напівфабрикати, паливо теж вважається готовою продукцією, бо виробничий процес вже закінчено на тому виробництві, де її видобули або виробили). Такі перевезення є продовженням виробничого процесу у сфері обігу і називаються економічними, оскільки виникли внаслідок процесу економічного поділу праці. Розвиваючись під впливом виробництва, транспорт впливає на розміщення, спеціалізацію і

кооперування останнього [145, 240]. В сучасному розумінні транспорт є не лише продовженням процесу виробництва або засобом забезпечення соціальних потреб населення, а також є галуззю, що надає широкий спектр спеціалізованих послуг. В умовах загострення конкуренції на ринках товарів і послуг окрім мінімізації витрат більшого значення набуває мінімізація часу доставки товарів споживачу. З огляду на зазначене, роль транспорту в сучасній економіці зростає.

Транспорт має інфраструктурний характер, оскільки є загальною умовою матеріального виробництва. Він здатний активно впливати на процес розширеного виробництва шляхом збільшення чи зменшення маси готової продукції, палива і сировини, що знаходяться в процесі обігу. В цьому відношенні вплив транспорту на матеріальне виробництво аналогічний впливу географічного середовища, корисних копалин, трудових та інших природних ресурсів і може розглядатися як загальна умова виробництва [145, 240].

Двоїста роль транспорту полягає в тому, що, з одного боку, він належить до матеріального виробництва, оскільки здійснюючи перевезення, продовжує виробничий процес, а з іншого боку – належить до сфери послуг, оскільки надає транспортні послуги організаціям і населенню. У міжнародних економічних відносинах роль транспорту визначається ще й тим, що на відміну від окремих експортно-орієнтованих сировинних галузей економіки, які мають обмежені ресурси, транспорт здатний відновлювати свій експортний потенціал [381, 240]. Транспорт здійснює вплив на економіку країни в цілому та регіонів. Аналізуючи проведений огляд наукової літератури слід відмітити, що дослідники стверджують, що віднесення транспортних робіт до допоміжних неправомірне. Відмічаючи виключно важливе значення транспортних засобів, дослідники звертають увагу на те, що нерідко транспорт визначає не тільки темп виконання виробничого процесу, а і його програму.

Транспортна система в цілому, і окремі підприємства транспорту

зокрема, є складними соціально-економічними системами, оскільки їм притаманні такі загальні ознаки систем, як цілісність, наявність мети і критеріїв визначення ступеня її досягнення, наявність зовнішньої системи вищого рівня, можливість виділення в даній системі взаємозалежних підсистем та елементів. Крім того, транспортним підприємствам притаманні свої особливі риси, пов'язані з просторово-мережевим характером розташування її об'єктів, що обумовлює тісний взаємозв'язок з територією, розміщенням виробництва та системою розселення населення, властивостями транспортної продукції. Тобто, «ефективність транспортної системи не може розглядатись тільки з точки зору досягнення оптимальності виконання відповідних процесів усередині системи» [363], а передбачає визначення позасистемного ефекту.

Суспільство зацікавлене у здійсненні усіх стадій процесу відтворення з мінімальними витратами на перевезення.

Одна з головних особливостей діяльності транспортних підприємств – залежність їх виробничої діяльності від вантажовідправників та вантажоотримувачів, які визначають обсяги, напрям та рівномірність перевезень, а також ступінь використання технічних засобів транспорту.

Своєрідність виробництва та реалізації продукції на транспорті, що виражається в поєднанні процесу виробництва та споживання, вимагає пропорційного розвитку транспорту відносно інших галузей і створення оптимальних резервів транспортних потужностей відповідно до потреб економіки у перевезеннях за видами продукції та районами країни, а також забезпечення високої ефективності використання технічних засобів транспорту [412].

Специфічні особливості транспорту доцільно згрупувати наступним чином:

– група техніко-технологічних особливостей транспорту включає підвищену енергоємність транспортного процесу, залежність від природно-географічних факторів, необхідність врахування швидкості руху

транспортних засобів, нестаціонарний характер завантаження транспорту. Слід зазначити, що транспорт використовує в основному енергоресурси (нафтопродукти, електроенергію, стиснений газ) і не застосовує власне сировину;

– група економічних особливостей транспорту включає виконання ним одночасно двох функцій (знарядь праці та предметів праці), в чому і проявляється специфічність продукції транспорту, а саме наявність корисного ефекту транспорту у формі переміщення, одночасне створення і споживання продукції транспорту, неможливість резервування транспортної продукції, продовження процесу виробництва, створення не тільки споживчої вартості, але й вартості, наявність проблеми обліку роботи транспорту, можливості окремих видів транспорту щодо монополізації і необхідність його державного регулювання;

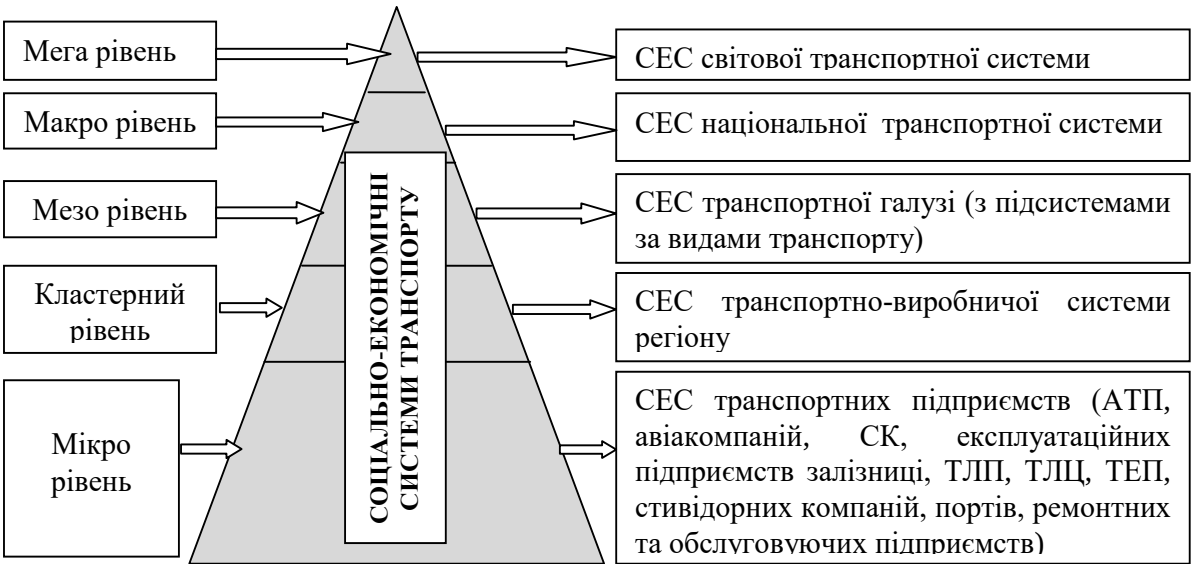
– група організаційних особливостей транспорту включає здатність до переміщення рухомого складу й просторову розосередженість, лінійний та точковий тип розміщення, кооперування різних видів транспорту, наявність ймовірнісно невизначених факторів, складність планування і контролю роботи транспортних засобів.

У наукових працях дослідники використовують терміни «транспортний потенціал» і «потенціал транспорту (транспортного підприємства)». Між цими поняттями є, з одного боку, принципова відмінність, а з іншого – взаємозв’язок, які слід ідентифікувати.

Поняття «потенціал транспорту» визначає сукупний потенціал транспортних підприємств, транспортної галузі в цілому. Поняття «транспортний потенціал» означає максимальні потенційні провізні можливості транспортного підприємства за умови оптимального використання транспортних ресурсів. Поняття «потенціал транспортного підприємства» є більш широким, ніж його «транспортний потенціал». Транспортний потенціал держави формується з транспортних потенціалів підприємств як транспортної галузі, так і інших галузей економіки.

Дані поняття необхідно розглядати стосовно відповідних систем. Соціально-економічна система транспорту (СЕСТ) – це складна відкрита динамічна єдність об’єктів та процесів, що формується із взаємозалежних технічних, технологічних, соціальних, інституційних та інших елементів, являє собою цілісність, що поєднує у часі та просторі різні соціально-економічні процеси, постійно змінюється, розвивається і переструктуровується в динамічному зовнішньому середовищі з метою задоволення транспортних потреб суспільства (населення, виробництва, торгівлі, сфери послуг тощо), забезпечуючи при цьому економічний та соціальний ефект.

В процесі дослідження було сформовано мультирівневу класифікацію СЕСТ за видами (рис.1.5).



*СЕС – соціально-економічні системи; АТП – автотранспортні підприємства; СК – судноплавні компанії; ТЛП- транспортно-логістичні підприємства; ТЛЦ – транспортно-логістичні центри; ТЕП – транспортно-експедиторські підприємства

Рисунок 1.5 – Мультирівнева класифікація СЕСТ за видами

Джерело: розроблено автором

Сутність потенціалу СЕСТ змінюється залежно від її рівня.

Для СЕСТ мега-, макро- та мезорівня потенціал визначається виходячи з місії транспорту, яка полягає в задоволенні потреб відповідної економічної системи в транспортному обслуговуванні (доставка певного вантажу на

певному напрямку від порогу до порогу, пасажирські перевезення тощо).

Для СЕСТ мікро рівня – це властивість підприємства, яка визначає його здатність здійснювати транспортне обслуговування клієнтів, а також є наслідком системної взаємодії ресурсів підприємства та умов його функціонування.

Враховуючи вигідне географічне положення України важливим завданням є визначення поняття «транзитний потенціал» та його взаємозв'язку з іншими дефініціями. Автор визначає транзитний потенціал, як складову сукупного потенціалу держави, яка формує можливості та умови забезпечення транзитних перевезень для суб'єктів економічних відносин різних рівнів. В певних складових (рухомий склад, необхідний кадровий потенціал, потенціал інфраструктури тощо) транспортний потенціал, потенціал транспорту, транзитний потенціал співпадають (рис.1.6).

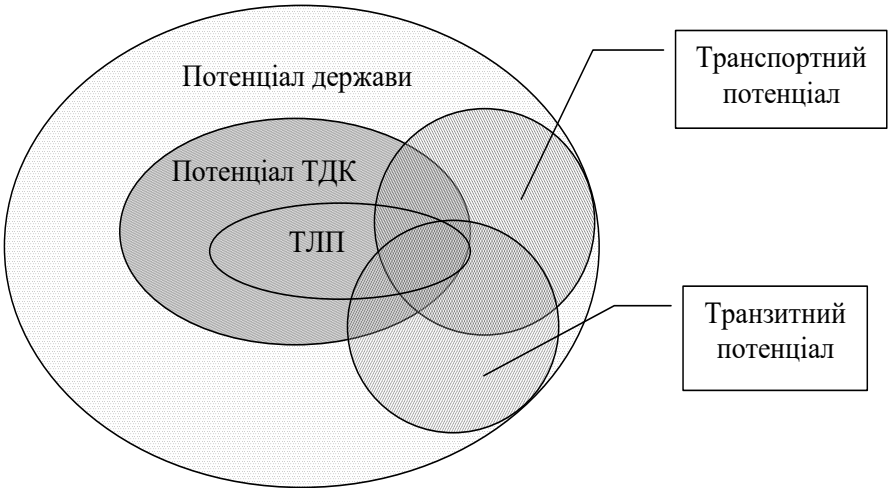


Рисунок 1.6 – Взаємозв'язок понять щодо транспортного потенціалу

Джерело: розроблено автором

Транзитний потенціал частково визначається транспортним потенціалом та включає додаткові складові (географічне положення, шляхи сполучення, тарифи тощо). Складовою частиною транспортного потенціалу та умовою реалізації транзитного потенціалу є транспортно-логістичний потенціал (ТЛП), ефективна реалізація якого дозволяє досягти: зниження частки сукупних витрат економіки на просування вантажів і товарів в структурі

ВВП; зниження рівня інфляції за рахунок зниження логістичних витрат; підвищення інвестиційної привабливості проектів щодо розміщення виробництв; якісне підвищення ефективності функціонування споживчих ринків, підвищення доступності товарів за рахунок зниження споживчих цін, підвищення якості та рівня життя населення; підвищення конкурентоспроможності економіки через створення ефективного сучасного логістичного механізму, який забезпечить мінімізацію витрат в масштабах економіки країни.

У деяких наукових працях транспортний потенціал характеризують наявною кількістю транспортних ресурсів в перерахунку на енергетичні одиниці та обсягом транспортної роботи, що може бути виконаний при нормативному використанні транспортних ресурсів підприємства за певний час [145, 240].

В наукових дослідженнях вітчизняних дослідників, з якими лише частково погоджується автор, фундаментальну роль в оцінці транспортного потенціалу закріплюють за сукупною кількістю ресурсів, що формують транспортний потенціал, та їх співвідношенням в натуральній формі. Тобто поряд з кількісною оцінкою величини потенціалу існує й завдання визначення структури транспортного потенціалу. Однак, неврахування цільових характеристик діяльності унеможливлює оцінювання потенціалу транспортного підприємства, а дозволяє оцінити лише його ресурсний стан. В цьому сенсі використання терміну «транспортний потенціал» є певним мовним кліше.

На практиці використовуєть два методи визначення структури транспортного потенціалу – вартісний та енергетичний. Вартісна оцінка передбачає грошову оцінку складових транспортного потенціалу. Енергетична оцінка полягає у визначенні сукупних енерговитрат, уречевлених в окремих структурних компонентах. Варто зазначити, що кожен з методів має свої позитивні і негативні сторони. Так, «вузьким» місцем вартісного методу є інфляційний вплив, а енергетичного методу –

рівень достовірності енергетичних еквівалентів [145, 240]. Крім того, обидва методи мають недоліки при оцінці людської складової транспортного потенціалу.

Економічну оцінку складових транспортного потенціалу (а відповідно і його структури) в роботі [363] пропонується здійснювати з урахуванням певних принципів:

- вірогідності, точності та наукової обґрунтованості структурних компонентів (забезпечує об'єктивність його економічної оцінки);

- порівнянності структурних компонентів транспортного потенціалу (забезпечує єдину методологію економічної оцінки складових транспортного потенціалу);

- територіальної співставності транспортного потенціалу (забезпечує врахування територіальних особливостей діяльності кожного підприємства);

- співставності транспортного потенціалу за кількістю аналізованих обєктів (забезпечує врахування змін кількості об'єктів);

- часової співставності транспортного потенціалу (забезпечує врахування впливу часу).

Якщо транспортний потенціал є недостатнім, нижчим за мінімально необхідний, то він буде стримувати нарощування виробництва продукції, просування її як матеріального потоку по логістичному ланцюгу. В цьому випадку та чи інша галузь економіки буде реагувати зміною структури виробництва в бік менш транспортоємної і менш залежної від транспортних та вантажно-розвантажувальних засобів.

З метою досягнення ефективності використання транспортних ресурсів, будь-яке підприємство намагається максимізувати обсяг транспортної роботи в розрахунку на одиницю транспортного ресурсу у спосіб, що не суперечить чинному законодавству. Досягнення ефективного використання транспортних ресурсів сприятиме досягненню цілей підприємства (максимізації прибутку, забезпечення ринкової частки ринку транспортних послуг тощо).

Зважаючи на значний вплив ресурсів на формування транспортного потенціалу, необхідно визначити сутність та особливості ресурсів, що використовуються при здійсненні транспортної роботи.

На відміну від сировини, яка як ресурс трансформується у продукцію безпосередньо при використанні ресурсів у процесі виробництва, то транспортні ресурси характеризуються тим, що їх можна багаторазово використовувати у транспортному процесі [294]. Транспортні ресурси як потенційний фактор виробництва складають основу транспортного потенціалу, використання якого можливо протягом певного періоду часу.

Транспортні ресурси – це ресурси, що використовуються транспортними підприємствами і транспортними підрозділами в транспортному процесі та процесах, що його забезпечують. Перетворення транспортних ресурсів забезпечує зміну місця розташування вантажу (разом з транспортним засобом та водієм) внаслідок транспортування. Тому з огляду на важливість транспорту у виробничо-збутовій діяльності підприємства транспортні ресурси доцільно виокремити із групи матеріальних ресурсів.

Логічно стверджувати, що транспортні ресурси – це частина людських, матеріальних, нематеріальних, технологічних, фінансових та інформаційних ресурсів, що використовується в транспортному процесі.

Людські ресурси, як складова транспортних ресурсів включають персонал транспортних підприємств та інших підприємств, що здійснюють та забезпечують транспортний процес.

Матеріальні ресурси, що застосовуються у транспортному процесі, включають: просторові ресурси (будівлі і споруди, зокрема, шляхи та шляхову інфраструктура, які використовуються для виробничої та технічної експлуатації транспортних засобів); технічні ресурси (транспортні та вантажно-розвантажувальні засоби, пристрої для зважування вантажу, обладнання для ремонту та технічного обслуговування технічних засобів, що використовуються у транспортному процесі); матеріальні цінності (запаси пального та інших експлуатаційних матеріалів, запасні частини тощо).

Нематеріальні ресурси включають наявні програмні продукти, що використовуються для організації процесу перевезень, оптимізації маршрутів, тобто забезпечення безперервності та ефективності ланцюга доставки. До технологічних ресурсів відносять технології транспортування, організації процесу доставки вантажів, технічного обслуговання тощо.

До транспортних ресурсів також відноситься частина фінансових ресурсів (власні та позичкові кошти), що використовуються для забезпечення транспортного процесу, та інформаційні ресурси, які функціонують в системі внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства і відносяться до управління транспортним процесом.

Поняття «транспортні ресурси» має синергетичний зміст, що формується спільним використанням різноманітних ресурсів транспортно-дорожнього комплексу та транспорту інших підприємств, і який означає, що ефект їх спільної взаємодії перевищує суму ефектів, що створюється кожним видом транспорту окремо [294].

Важливим аспектом функціонування транспортних ресурсів за умов ринкової економіки є те, що вони є об’єктом ринкових відносин і набувають форми товару, тобто є предметом трудових відносин, купівлі-продажу, оренди, лізингу тощо. На наш погляд, транспортні ресурси характеризуються вичерпністю, обмеженістю, витратністю, негативним впливом на навколишнє середовище в процесі використання.

Вичерпність транспортних ресурсів реалізується через невідтворюваність, нецілісність, зменшуваність. Невідтворюваність транспортних ресурсів полягає, перш за все, у невідтворюваності конструкційних та експлуатаційних матеріалів (значну частину матеріалів, з яких виготовлений транспортний засіб, при утилізації важко використовувати повторно, не відтворюється при використанні пальне і сировина, з якої воно виготовлене тощо).

Нецілісність характеризується тим, що в процесі використання транспортні ресурси зношуються, тобто відбувається їх амортизація.

Зменшуваність транспортних ресурсів проявляється при передачі

рухомого складу, іншого матеріальних ресурсів від одного власника до іншого, а також при звільненні кваліфікованого персоналу.

Обмеженість транспортних ресурсів характеризується наявністю певних меж обсягів тих ресурсів, що є їх складовою. Витратність транспортних ресурсів виявляється в тому, що в процесі використання вони протягом певного періоду витрачаються, а на підтримання їх у придатному для роботи стані необхідні додаткові ресурси.

За результатами досліджень [294] та автора встановлено, що транспортним ресурсам притаманні властивості критичності, відповідальності, ефективності, цільової єдності, глобальності.

Критичність як властивість транспортного ресурсу означає те, що без нього певний процес буде неможливий (логістичний ланцюг не буде функціонувати).

Відповідність виявляється в тому, що транспортні ресурси забезпечують реалізацію потреб підприємств, громадян, суспільства у перевезенні вантажів та пасажирів.

Ефективність як властивість транспортних ресурсів означає отримання соціально-економічного ефекту внаслідок його використання.

Цільова єдність виявляється в тому, що транспортні ресурси в процесі використання (як компонент транспортно-логістичної системи) підпорядковані досягненню певної мети, визначеної стратегією функціонування підприємства.

Глобальність транспортних ресурсів виявляється, як можливість максимізації кількості споживачів (юридичних і фізичних осіб), яким доступне використання цього ресурсу, що особливо притаманне для епохи глобалізації.

Таким чином, серед особливостей продукції транспорту, які обумовлюють процеси формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, слід виділити наступні: підвищена енергоємність транспортного процесу, залежність від природно-географічних факторів,

формування корисного ефекту транспорту в інших галузях, нематеріальний характер транспортної продукції (полягає у зміні просторового положення перевезених товарів); на транспорті процес виробництва і процес споживання продукції не розділені в часі (продукція транспорту споживається як корисний ефект, а не річ); транспортну продукцію не можна накопичити про запас (підвищення попиту на перевезення потребують використання додаткових провізних можливостей); у процесі роботи транспорту не створюється нової продукції (навпаки, цей процес супроводжується втратою фізичних обсягів вантажів); транспортна продукція викликає додаткові витрати у виробничих галузях (це призводить до розбіжності інтересів економіки в цілому і транспортної галузі); в процесі роботи транспорту не створюється нова продукція, а навпаки цей процес супроводжується втратою фізичних об'ємів вантажів тощо [159].

На формування потенціалу транспортних підприємств впливають зовнішні та внутрішні чинники. Водночас, розвиток транспорту впливає на формування ВВП і економічне зростання економіки [420].

Встановлено, що потенціал соціально-економічної системи транспорту мікрорівня формується під впливом таких зовнішніх чинників: загальний стан економіки країни, політична ситуація, правова база комерційної діяльності, стан екології, прискорення науково-технічного прогресу та його вплив на транспортну галузь економіки, доходи споживачів, податкове регулювання, пільгове кредитування для розвитку потенціалу підприємств, попит і пропозиція на ринку транспортних послуг, транснаціональний рівень галузі, рівень спеціалізації і кооперування.

До внутрішніх чинників впливу на потенціал транспортного підприємства відносять такі: цілі і стратегію підприємства, кадрову політику, наявність рухомого складу відповідної структури, технології, організацію перевезень, якість послуг, фінансово-економічні можливості підприємства, рівень маркетингової діяльності, професійно-кваліфікаційні фактори, рівень організаційної культури, морально-етичні та соціально-психологічні

фактори.

Ще однією важливою особливістю формування потенціалу транспортних підприємств є їх залежність від розвитку транспортної інфраструктури.

Транспортна інфраструктура характеризується специфічними властивостями і ознаками, що випливають із її завдань та функціональної єдності підсистем [252]:

- висока фондомісткість і капіталоємність об’єктів, тривалі терміни їх створення і тривалі терміни функціонування (звідси поширена думка про «невигідність» вкладень в транспортну інфраструктуру);

- прояв основного ефекту (у ряді випадків до 90%) функціонування інфраструктури поза її галузями – у базисних галузях (це знаходить вираження у співвідношенні макроекономічних показників – частка транспорту у ВВП, як правило, не перевищує 5-8%, тоді як в капіталовкладеннях - більше 20);

- невід’ємність процесів виробництва і споживання продукції транспорту, нематеріальний її характер - звідси неможливість її накопичення, зберігання, складування, що вимагає значних резервних потужностей; значна сезонна, місячна і добова нерівномірність завантаження елементів транспортної інфраструктури;

- просторова регіональна невзаємозамінюваність об’єктів транспортної інфраструктури, тобто необхідність її всеохоплюючого розвитку;

- переважання просторово-мережевих лінійних систем транспортної інфраструктури (хоча роль «точкових» елементів (вузлів) нестримно зростає);

- інерційність (нееластичність) функціонування, пов’язана з дискретністю розвитку транспортної інфраструктури (немає жорсткого зв'язку між рівнем розвитку інфраструктури і потреби в ній), що часто веде до недооцінки необхідності нових капіталовкладень в покращення об'єктів і мереж;

- територіальна концентрація транспортної інфраструктури (часто – зі значним часовим лагом) відповідає концентрації виробництва і населення, відображаючи і певним чином визначаючи загальну географічну структуру економіки;

- можлива функціональна взаємозамінюваність елементів виробничої інфраструктури: видів транспорту, транспорту і складів, транспорту і зв'язку (кількість побутових і ділових поїздок може бути зменшена за рахунок використання добре функціонуючих систем зв'язку) тощо;

- поетапна дія на прилеглу територію (ареали або зони).

Випереджаючий розвиток транспортної інфраструктури порівняно з основним виробництвом дає високий економічний ефект.

З урахуванням особливостей потенціалу транспортних підприємств, що викликані вищезазначеними особливостями транспорту, можна стверджувати, що загалом потенціал транспортних підприємств формується й реалізується з урахуванням загальних законів функціонування соціально-економічних систем.

1.3. Аналіз наукових здобутків щодо розвитку потенціалу транспортних підприємств

Наукові дослідження потенціалу транспортних підприємств здійснювались широким колом науковців, які вивчали потенціал окремих видів транспорту, транспортної інфраструктури, транспортно-дорожнього комплексу в цілому. Історично такі дослідження здійснювались з початком розвитку транспорту, як окремої галузі економіки. Предметом досліджень були: механізми функціонування, чинники ефективності, структура, технологічні та організаційні питання ефективної експлуатації транспортних підприємств, взаємодія видів транспорту тощо.

Питання формування та реалізації потенціалу підприємств, в тому числі транспортних, висвітлені у працях О.В. Ареф'євої, А.В. Базилюк, Л.О. Бакаєва, М.Н. Бідняка, Н.М. Бондар, В.М. Бондаренка, С.М. Боняр,

Н.І. Богомолової, В.В. Віннікова, Т.А. Воркут, А.П. Гречан, В.П. Гудкової, В.М. Гурнака, В.Л. Диканя, В.М. Загорулька, С.В. Ільченко, В.П. Ільчука, О.М. Кібік, В.Г. Коби, Н.М. Колесникової, О.М. Котлубая, Г.Ю. Кучерук, О.М. Ложачевської, М.В. Макаренка, А.М. Новікової, П.І. Підлісного, І.С. Пипенко, М.Т. Примачова, Є.М. Сича, В.Г. Шинкаренка, В.І. Щелкунова та інших.

Перспективам розвитку внутрішніх водних шляхів в Україні присвячені праці С.М. Боняр [117]. На основі дослідження матеріально-технічної бази українського судноплавства обґрунтовано шляхи розвитку судноплавства ріка-море в Україні. Автором вдосконалена інституційна складова транспортного потенціалу України, а саме: основні положення, терміни та визначення щодо створення «Правил перевезення зовнішньоторговельних та транзитних вантажів за участю водного транспорту» в умовах застосування електронної торгівлі [253].

В.Г. Коба брав участь у вдосконаленні методичного підходу до формування набору фінансових, економічних, технічних показників для оцінки інвестиційного потенціалу підприємств галузі внутрішнього водного транспорту з урахуванням специфіки їх діяльності [224].

Власний підхід до оцінки транзитного потенціалу України розроблено О.М. Котлубаєм. Автором проаналізовано вплив транспортної інфраструктури на конкурентне положення товарів на світових ринках, визначені міжнародні норми регулювання вантажних перевезень, процеси спрощення організаційних процедур в морській торгівлі, викладені концептуальні положення національних правил здійснення вантажних перевезень різними видами транспорту в світовій торгівлі [236]. Група дослідників на чолі з О.М. Котлубаєм розглядала можливі шляхи використання потенціалу морегосподарського комплексу України з урахуванням сучасних світових тенденцій та напрямів трансформування відношення до процесу перевезення, оцінила перспективи роботи України у світовій транспортній системі та можливості залучення її транзитного

потенціалу, розкрила методологічні підходи до створення та розвитку транспортно-технологічних систем перевезення вантажів і формування нових економічних відносин у портах [205, 237].

З метою підвищення транспортно-транзитного потенціалу України групою авторів (А.О. Филипенко, М.Т. Примачов, В.В. Баришнікова) визначено основні механізми та інструменти. Результатом їх роботи стало виділення чинників, що стримують розвиток транзитних перевезень, та наведення основних механізмів, що допоможуть прискорити розвиток транспортної інфраструктури та входження України у світові транспортно-логістичні системи доставки вантажів [391].

Проблемам формування морського транспортного потенціалу присвячені праці В.В. Віннікова, в яких розглянуті основи теорії логістики морського транспорту, висвітлені проблеми формування і розвитку логістичних транспортно-розподільчих систем в транспортних вузлах, запропоновані логістичні концепції і мультимодальні транспортні технології в системі транспорту України, розкриті аспекти планування, організації і здійснення логічних операцій в системі інтеграційних процесів [130].

Дослідження П.І. Підлісного, присвячені створенню мотиваційно-стимуляційного механізму організації оплати ефективної праці на підприємствах і структурних підрозділах залізничного транспорту, можна вважати внеском у формування та реалізацію трудового потенціалу транспортних підприємств [299].

Проблеми розробки методологічних засад ефективного прискорення доставки вантажів і пасажирів залізничним транспортом України висвітлила Н.І. Богомолова. Автором розкрито організаційно-економічні основи розвитку залізничних перевезень, запропоновано концепцію теорії прискорення вантажо- та пасажиропотоків, встановлено організаційно-економічну ефективність прискорення залізничного руху, досліджено проблеми транспортно-економічного районування у системі прискорених залізничних перевезень [112].

Помітними є здобутки науковців М.В. Макаренка, Н.М. Колесникової, Н.І. Богомолової та ін. в сфері управління фінансами залізничного транспорту. Авторами систематизовано та узагальнено соціально-економічну сутність фінансів, наведено стислі пояснення функції фінансів, їх ключової ролі у розширеному відтворенні транспортного виробництва і системи ефективного функціонування галузі, розкрито особливості та принципи організації фінансів залізничних підприємств, викладено основні особливості організаційно-фінансової форми господарювання у структурних підрозділах галузі за умов його реформування [262].

На основі аналізу етапів еволюції систем господарювання на залізничному транспорті Л.О. Бакаєв, С.М. Приймук приходять до висновку, що на сьогоднішній день на підприємствах залізниці реалізуються здебільшого елементи ринкової економіки, проте все ще потребує впорядкування вітчизняне законодавство та приведення його до європейських норм, є потреба у створенні приватних пасажирських компаній, вдосконалення потребує механізм ціноутворення та обов’язково потрібно реалізовувати державно-приватні проекти спільно з підприємствами залізничного транспорту [97].

Значну увагу вдосконаленню обслуговування пасажирів на залізницях приділяють Н.М. Колесникова, О.В. Кендюхов, В.В. Мазур. [230]. Авторами визначено економічні основи удосконалення процесу обслуговування пасажирів на залізничному транспорті, встановлено сутність та зміст чинників такого удосконалення в реаліях вітчизняної економіки.

Помітний внесок у вирішення проблем оновлення виробничого потенціалу цивільної авіації зробив В.М. Загорулько [193]. Ретельно досліджують питання розвитку цивільної авіації Ю.Ф. Кулаєв, В.І. Щелкунов, С.М. Подрєза. Авторами наведено характеристику виробничого потенціалу авіації, методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів, зокрема лізингу в цивільній авіації, викладено концепцію побудови тарифів, основи комплексного вивчення ринку

авіатранспортних послуг, методи визначення собівартості перевезень і порядок визначення фінансових результатів авіакомпаній, витрат аеропорту за видами обслуговування, стягнення зборів за аеронавігаційне обслуговування [245].

На думку Г.Ю. Кучерук, О.М. Вовк управління потенціалом може здійснюватись в декілька етапів: формування, використання і розвиток. Автори стверджують, що управління розвитком потенціалу авіапідприємств має бути стратегічним з використанням сукупності заходів, що будуть визначати стан діяльності підприємства, а також втілювати проекти для підвищення конкурентоспроможності, створення стійких переваг та досягнення цілей розвитку [247].

В.М. Гурнак разом із співавторами присвячує свої праці поліпшенню ефективності управління транспортно-дорожнім комплексом України [14], а також розробці заходів, пов’язаних з вдосконаленням структури та механізму управління залізничним транспортом, внаслідок яких слушно підсумовує, що реформування залізничного транспорту має здійснюватися на базі системного підходу в рамках державної програми [234].

Про ефективне використання та необхідність активізації інтелектуального потенціалу наголошує А.П. Гречан [144]. Автор доводить обов’язковість запровадження у практику вітчизняного менеджменту концепції управління ринковою вартістю для підвищення їх інвестиційної привабливості і підкреслює визначальну роль інтелектуального капіталу у зростанні ринкової вартості підприємства. Авторами Н.В. Цимбаленко, А.П. Гречан, І.О. Тарасенко запропонована також методика оцінки трудового потенціалу підприємства як інструменту забезпечення ефективного управління персоналом при переході до моделі сталого розвитку суспільства за допомогою визначення інтегрального показника рівня трудового потенціалу підприємства із врахуванням його складових [403].

А.В. Базилюк, І.О. Хоменко стверджують, що для підвищення ефективності функціонування пасажирського комплексу необхідно розвивати

саме транспортні кластери, які включають транспортні підприємства, представників органів місцевої влади і НДІ. З позицій системного підходу автори обґрунтовують особливості формування, функціонування та розвитку транспортних кластерів. Важливо, що для ефективного функціонування таких кластерів потрібні сучасний рухомий склад, висококваліфіковані трудові ресурси, законодавча база, координаційно-логістичний центр [95]. Автори також досліджували питання підвищення якості транспортних послуг з перевезень пасажирів громадським транспортом міста на основі опитування населення міста за методикою SERVQUAL та запропонували відповідну блок-схему процесу підвищення якості послуг [96].

Перспективи реалізації інвестиційного потенціалу вітчизняних автотранспортних підприємств досліджують А.В. Базилюк, В.В. Гордієнко. Авторами розроблена оригінальна модель інтегрального оцінювання інвестиційного потенціалу АТП. Використання запропонованого порядку вибору інвестиційної стратегії АТП спрямовано на підвищення ефективності менеджменту і дійсно може слугувати основою для прийняття рішень у сфері залучення та використання інвестиційних ресурсів в АТП, визначення ключових фінансових інструментів підвищення можливостей реалізації інвестиційного потенціалу АТП [94].

Як визначають Н.М. Бондар та Д.О. Бобровник, «трудовий потенціал компанії – це один з найбільш важливих її ресурсів для досягнення поставлених цілей та головної мети». Автори впевнені, що керівники транспортних компаній повинні закладати в корпоративну культуру основні фактори формування трудового потенціалу транспортних фірм, в тому числі і справедливу оплату праці [114].

Під час визначення структури потенціалу підприємства І.П. Садловська розрізняє ресурсний, функціональний та змішаний підходи. Автор вважає, що з точки зору оцінювання величини потенціалу базовим є ресурсний підхід, оскільки саме він дозволяє сформувати систему показників для оцінювання та аналізу діяльності підприємства. Автором детально

досліджена структуризація потенціалу підприємства в науковій економічній літературі та визначено, що для забезпечення ефективного управління підприємством актуальним залишається обґрунтування структури економічного потенціалу підприємства, яка б найповніше задовольняла визначеним менеджментом підприємства критеріям [332].

Об'єктом досліджень Т.А. Воркут виступають процеси перевезення вантажів автомобільним транспортом. Разом з групою авторів було розроблено методику визначення допустимих відхилень часу вивезення (ввезення) вантажів між пунктами відправлення та призначення із застосуванням транспортної технології, яка передбачає використання суміщених циклів перевезень (розвізних маршрутів), в умовах ризику та невизначеності і механізму реалізації даної методики в організаціях постачальників послуг з перевезення вантажів. Розробки Т.А. Воркут є помітним внеском у вдосконалення виробничо-технологічного потенціалу автотранспортних підприємств [135, 136].

А.М. Редзюк, А.М. Новікова та група авторів доводять, що через недоліки нормативно-правовому забезпеченні та в тарифній політиці у галузі транспорту та дорожнього господарства сформувався низький інвестиційний потенціал, зростає знос рухомого складу та технічних засобів, знижується ефективність їх використання, не забезпечується достатня безпека руху, зростає негативна дія діяльності транспорту на природне довкілля та здоров'я населення [315].

А.М. Новікова далі продовжує дослідження і для створення сприятливих умов життя у містах доводить необхідність стимулювати розвиток громадського пасажирського транспорту, провести його реформування шляхом переходу на адресні дотації, створювати крупні автопарки, обладнані автобусами великої та особливо великої місткості, розвивати електротранспорт, створювати перехоплюючі парковки на кінцевих станціях метро, впроваджувати інтелектуальні транспортні системи. Слід зазначити, що автор пропонує оригінальні методики для визначення

реальних обсягів перевезення автобусами та їх прогнозу двома методами: за транспортною рухомістю населення та за продуктивністю роботи парку автобусів, що отримали ліцензійні картки; для розрахунку перевезень пасажирів легковими автомобілями двома методами: за активним парком легкових автомобілів та за обсягом витрат палива легковими автомобілями [281].

Проблеми збалансування соціально-економічних потреб сфери пасажироперевезень досліджуються в працях В.П. Гудкової. Для вирішення складної задачі задоволення полярних пріоритетів держави, населення, перевізників та зацікавлених сторін і врахування кількісно невимірюваних чинників за допомогою методу аналізу ієрархій побудовано «ієрархію пріоритетів квазісервісного врівноваження сфери пасажироперевезень» [166]. Крім того, автор наголошує на необхідності соціалізації діяльності підприємств пасажирського транспорту, для чого розроблено детерміновані факторні моделі грошових надходжень і компенсацій та передбачено оцінювання вартості вигід споживача [167].

Поняття ресурсного потенціалу є предметом досліджень В.М. Бондаренка. Автор доводить, що від наявності конкурентних переваг регіону та їх ефективного поєднання залежить сталий розвиток регіону, який зумовлений наявністю і особливостями сукупного ресурсного потенціалу в складі природного, виробничого, трудового, фінансового, інфраструктурного, інвестиційного, інноваційного, соціального, ринкового та зовнішньоекономічного [116]. Крім того автор наголошує на тому, що Україна має значний транзитний потенціал і щоб його реалізувати необхідно забезпечити ефективне функціонування транспортно-логістичної системи держави та транспортно-логістичних підприємств [115].

Основні напрямки щодо формування організаційно-економічної стабільності на транспортних підприємствах запропоновано М.Н. Бідняком Автором встановлено, що управління організаційно-економічною стабільністю на транспортних підприємствах – це комплекс

взаємодоповнюваних дій, спрямованих на досягнення бажаного результату та набуття підприємством необхідного стану; це сукупність принципів, методів, засобів, функцій та управлінських рішень, необхідних для забезпечення організаційно-економічної стабільності підприємства [110].

Група авторів на чолі з В.Г. Шинкаренком удосконалили поняття «потенціал підприємства», під яким пропонують розуміти «узагальнюючу динамічну характеристику внутрішніх ресурсів підприємства та зусиль щодо їх оптимального використання для досягнення встановлених цілей». Автори наголошують на тому, підприємство має спроможність знаходити приховані або перерозподіляти наявні зусилля сфери використання ресурсів шляхом їх перетворення та (або) внаслідок саморозвитку з урахуванням зовнішніх обмежувальних чинників [416, с. 56].

Ґрунтовні дослідження в сфері потенціалу автотранспортних підприємств продовжила І.С. Пипенко, а саме: уточнено складові потенціалу автотранспортного підприємства за сукупністю ознак: залежно від здатності підприємства здійснювати пошук/перерозподіл зусиль використання ресурсів, області їх виникнення та сфери використання; визначено сукупність зв’язків серед елементів потенціалу, їх сутнісну характеристику для підприємства автомобільного транспорту [298].

Є.М. Сич, Н.В. Іванова ґрунтовно розглянули сутність поняття потенціалу та особливості формування потенціалу транспортного підприємства. Авторами надано рекомендації щодо оцінки та ефективності використання потенціалу транспортних підприємств [342].

Поняття «відновлювальний потенціал» введено Є.М. Сичем та В.П. Ільчуком, а також розкрито теоретико-методологічні засади інтеграції транспортних суб’єктів відновлювальної сфери, розглянуто умови та принципи формування, функціонування та розвитку транспортних інноваційно-інвестиційних комплексів, проаналізовано особливості їх організаційно-структурного, наукового, ресурсного та іншого забезпечення. Авторами обґрунтовано функціональні можливості й охарактеризовано

відновлювальний потенціал на підставі кластерної схеми створення [341].

Крім того, Є.М. Сич разом з групою авторів розробили методику оцінювання інноваційного й інвестиційного потенціалу транспортних підприємств, що обслуговують туристів, побудували структуру механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком даних підприємств, для чого було розроблено вартісно-часову модель впливу основних організаційно-економічних факторів перевезень на кінцеві комплексні показники роботи транспортних і туристичних підприємств [340].

В.Л. Дикань запропонував концептуальний підхід до ліквідації кризових явищ в економіці України за рахунок підтримки та розвитку вітчизняного інтелектуального конструкторсько-технологічного потенціалу промислового комплексу України. Він стверджує, що загальний ефект від створення інвестиційно-промислово-логістичних інтелектуальних центрів враховує інтереси держави в цілому, промислового та транспортного секторів економіки України [177].

М.І. Данько, В.Л. Дикань, І.В. Воловельська. розкрили основні напрями удосконалення методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємств залізничного транспорту. Авторами розроблено організаційно-економічний механізм процесу інноваційного реформування підприємств залізничного транспорту, що дозволяє одержати максимальний ефект від його діяльності загалом. Також запропоновано методичний підхід вибору оптимальної інноваційної стратегії підприємства залізничного транспорту на основі системи показників оцінювання його інноваційного потенціалу, для цього розроблено систему оцінювання критерію часткових показників інноваційного потенціалу [171].

На думку О.М. Кібік, найважливішою передумовою розвитку транспортного підприємства є його соціально-економічний потенціал. Погодимось, що «у разі, коли транспортне підприємство як соціально-економічна система не приділяє значної уваги соціальному розвитку, у найближчій перспективі воно може потрапити у кризовий стан, що призведе

до негативних наслідків, зокрема до саморуйнування» [218].

Проблеми управління регіональним транспортним комплексом висвітлено О.М. Ложачевською [257]. Автор ґрунтовно розкрила сутність транспортного комплексу як елементу господарських зв'язків та запропонувала комплекс уніфікованих моделей формування транспортних потоків і транспортної інфраструктури. О.М. Ложачевська, І.О. Геєць ретельно досліджували сутність поняття «виробнича потужність підприємств» та обґрунтували показники оцінювання та фактори впливу на величину формування виробничої потужності підприємств авіабудівної галузі. Побудована оптимізаційна модель формування виробничої потужності авіабудівного підприємства допомагає приймати стратегічні й оперативні рішення щодо виробництва авіаційної продукції [256].

Загальнотеоретичну модель формування потенціалу підприємства побудовано в працях О.В. Ареф'євої та досліджені різні види потенціалу: фінансового, інноваційного, виробничого, трудового, господарського, позикового [19-25]. О.В. Ареф'євою разом з іншими авторами було досліджено і розкрито такі питання:

- наукові підходи до формування потенціалу підприємства, чинники та принципи, які обумовлюють розвиток його елементів;

- основні інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом промислових підприємств;

- основні чинники, що впливають на розвиток інноваційного потенціалу, та методи вирішення деяких проблем в інноваційному розвитку сфери послуг;

- основні проблеми роботи з кадрами та проблеми оцінки вартості трудового потенціалу підприємства, методика оцінки вартості кадрового потенціалу підприємства споживчої кооперації та ефективності управління кадровим потенціалом;

- вплив конкурентоспроможності господарського потенціалу як

складової потенціалу підприємства на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому;

- сутність позикового потенціалу та фактори, які впливають на його формування, науково-теоретичні та методичні підходи до логістичного управління позиковим потенціалом підприємств, до визначення визначальних елементів і рівня позикового потенціалу підприємств.

Таким чином, дослідження праць вчених транспортної галузі дозволило виявити, що існує певний доробок щодо формування та оцінки окремих видів потенціалу, потенціалу підприємств різних видів транспорту та транспортних підприємств загалом (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – **Наукові здобутки щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств**

Види транспорту	Види потенціалу	П.І.Б. авторів	Предмет досліджень
1	2	3	4
Водний транспорт	транспортний потенціал	С.М. Боняр	інституційна складова використання транспортного потенціалу України
	інвестиційний потенціал	В.Г. Коба К.О. Горошко	методичний підхід до формування набору фінансових, економічних, технічних показників для оцінки інвестиційного потенціалу підприємств галузі внутрішнього водного транспорту
	потенціал морегосподарсь-кого комплексу	С.В Ільченко Т.Г. Камчатная Д.В Картишев О.М. Котлубай В.Г. Кухарчик	оцінка перспектив участі України у світовій транспортній системі та можливості залучення її транзитного потенціалу
	транспортно-транзитний потенціал	А.О. Филипенко М.Т. Примачов В.В. Баришнікова	механізми та інструменти щодо підвищення транспортно-транзитного потенціалу приморських регіонів України
	морський транспортний потенціал	В.В. Вінніков	формування морського транспортного потенціалу в системі інтеграційних процесів
Залізнич-ний транспорт	трудовий потенціал	П.І. Підлісний	мотиваційно-стимуляційний механізм організації оплати ефективної праці на підприємствах і структурних підрозділах залізничного транспорту

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
	фінансовий потенціал	М.В.Макаренко Н.М. Колесникова Н.І. Богомолова	особливості та принципи організації фінансів залізничних підприємств
	інноваційний потенціал	М.І. Данько В.Л. Дикань І.В.Воловельська	методика оцінювання інноваційного потенціалу підприємств залізничного транспорту
Авіаційний транспорт	виробничий потенціал	В.М. Загорулько	оновлення виробничого потенціалу цивільної авіації
		Ю.Ф. Кулаєв В.І. Щелкунов С.М. Подрєза	характеристика виробничого потенціалу авіації, методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів
		О.М.Ложачевська І.О. Геєць	поняття «виробнича потужність підприємств», оптимізаційна модель формування виробничої потужності авіабудівного підприємства
	потенціал авіапідприємств, інвестиційний потенціал	Г.Ю.Кучерук О.М.Вовк	стадії процесу управління потенціалом, управління ресурсами для розвитку інвестиційного потенціалу
Авто-мобільний транспорт	інвестиційний потенціал	А.В. Базилюк	модель інтегрального оцінювання інвестиційного потенціалу АТП; вибір інвестиційної стратегії АТП
	трудовий потенціал	Н.М. Бондар	фактори формування трудового потенціалу транспортних фірм; справедлива оплата праці в контексті управління сучасними автотранспортними компаніями
	виробничо-технологічний потенціал	Т.А. Воркут	методичні основи формування стратегічного портфеля проектів систем перевезень в організаціях термінальної доставки вантажів автомобільним транспортом
	інвестиційний потенціал	А.М. Редзюк А.М. Новікова	дослідження перспектив розвитку окремих видів транспорту та дорожнього господарства
	потенціал підприємства	В.Г. Шинкаренко О.М. Криворучко І.С. Пипенко	поняття «потенціал підприємства»
	потенціал автотранспортних підприємств	І.С. Пипенко	склад потенціалу автотранспортного підприємства, сукупність зв’язків між елементами потенціалу
Всі види транспорту	транзитний потенціал	О.М. Котлубай	організаційні процедури в морській торгівлі, концептуальні положення національних правил здійснення вантажних перевезень різними видами транспорту в світовій торгівлі

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
Всі види транспорту	економічний потенціал	Є.М. Сич	сутність поняття потенціалу та особливості формування потенціалу транспортного підприємства
	відновлювальний потенціал	Є.М. Сич В.П.Ільчук	відновлювальний потенціал на підставі кластерної схеми створення
	інноваційний та інвестиційний потенціал	Є.М. Сич О.М. Парубець, Д.О. Сугоняко	методика оцінювання інноваційного й інвестиційного потенціалу підприємств транспорту з обслуговування туристів
	інтелектуальний конструкторсько-технологічний потенціал	В.Л. Дикань	створення інвестиційно-промислово-логістичних інтелектуальних центрів
	інноваційний потенціал	О.В. Ареф'єва	чинники, які впливають на розвиток інноваційного потенціалу, методи вирішення проблем в інноваційному розвитку сфери послуг
	соціально-економічний потенціал	О.М. Кібік Ю.В.Наконечний	соціально-економічний розвиток транспортних підприємств України
	ресурсний потенціал, транзитний потенціал	В.М. Бондаренко	функціонування транспортного комплексу регіону та формування його оптимальних транспортно-економічних зв'язків; формування конкурентних переваг на основі оптимізації використання ресурсного потенціалу

Віддаючи належне науковим здобуткам вчених, втім слід зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання механізмів формування та ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств в умовах економіки знань, тобто посилення інтелектуалізації діяльності, її інформатизації, зростання ролі особистості. Відсутність ґрунтовних наукових праць, присвячених проблемі формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, які відповідали б сучасним економічним умовам господарювання, об'єктивно вимагає розв'язання значної кількості науково-методичних, організаційних та економічних завдань.

1.4. Об’єктивна необхідність у нових підходах до управління потенціалом транспортних підприємств в умовах економіки знань

Необхідність розробки та впровадження нових підходів до формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, загалом, визначається сукупністю зовнішніх та внутрішніх чинників, сьогоднішніми реаліями життя, що свідчать про неможливість та неефективність застосування старих методів та прийомів.

Актуалізує пошук нових підходів також формування економіки знань, як основної моделі розвитку економіки постіндустріального суспільства, що змінює пріоритети розвитку потенціалу в напряму зростання ролі особистості, підвищує роль особистісної форми власності, трансформує цілі розвитку підприємств. Зростання ролі особистості в усіх сферах життя, інтелектуалізація, інформатизація праці зумовлює зміщення акцентів в управлінні розвитком підприємств в сторону людського чинника, що передбачає врахування інтересів і активізацію потенціалу усіх виконавців.

Як показують результати критичного аналізу, основною причиною, спонукальним мотивом і, водночас, можливістю для подальшого розвитку є кризові явища в усіх сферах суспільства, величина яких досягнула граничного рівня. Глибинним першоджерелом усіх негативних явищ суспільного життя і, як наслідок, неефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств, є невідповідність між задекларованими (або проявленими) та справжніми внутрішніми мотивами дій і вчинків усіх громадян, але в першу чергу, керівників різних рівнів. Саме тому виникає необхідність у формуванні нової сучасної парадигми розвитку, серед передумов якої поряд з відомими (загальноприйнятими) економічними, політичними, технологічними причинами постає необхідність виокремлення групи системно-гуманізаційних чинників.

За результатами досліджень чинники, які визначають необхідність переходу до сучасної парадигми формування й реалізації потенціалу

транспортних підприємств, систематизовано за групами та розподілені рівнями (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4 – **Чинники, що визначають необхідність у нових підходах до формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств**

Група чинників	**Загальноекономічні чинники**	**Транспортні чинники**
1	2	3
Системно-гуманізаційні	**Необхідність соціалізації економіки:** - зменшення добробуту населення; - збільшення кількості осіб, що потребують соціальної допомоги; - зростання безробіття; - старіння населення; - недостатній рівень соціальної захищеності населення **Формування економіки знань:** - зростання ролі особистості та зміна підходів до управління; - зростання клієнтоорієнтованості економіки; - мережирезація економіки; - зміна характеру взаємовідносин зі стейкхолдерами; - зростання впливу на імідж підриємства соціально-гуманізаційних чинників. **Необхідність екологізації економіки:** - зростання рівня забруднення навколишнього середовища; - вичерпність ресурсів, в т.ч. енергетичних; - недостатній рівень екологічної освіти **Необхідність формування свідомої особистості (громадянина):** - недостатній рівень громадянської свідомості та виховання; - протиріччя між проголошеними і реалізованими(втіленими) намірами керівників усіх рівнів	Зростання рівня цін (тарифів Збільшення пасажирів пільгових категорій Недостатнє використання екологічних технологій Недостатній рівень екологічної освіти працівників транспортних підприємств (далі - ТП) та їх стейкхолдерів Зміна ставлення керівників до підлеглих Необхідність формування ефективних команд Необхідність гуманізації праці шляхом забезпечення безпечних умов праці, режиму роботи, справедливої оплати праці, залученості в управління тощо Непрозорість прийняття рішень керівниками ТП Зростання захворюваності (травматизму) на транспорті Трансформація цілей розвитку ТП Зміна та усвідомлення значення соціальної відповідальності
Економічні	Значний обсяг транспортних витрат в економіці Загальноекономічна криза Дефіцит державного бюджету Нестабільність валютного курсу	Недосконалість транспортних тарифів Недостатність інвестиційних ресурсів для розвитку транспорту

Продовження таблиці 1.4

1	2	3
Економічні	Нестабільність податкового, митного та господарського законодавства Надмірна регламентація окремих процедур та звітності Глобалізація економічних процесів Незадовільний інвестиційний клімат	Кризовий фінансовий стан ТП Нераціональна структура витрат ТП
Технологічні	Невідповідсть технічного стану та рівня розвитку шляхів сполучень (автодоріг, залізничних колій, водних шляхів) Необхідність забезпечення розвитку мультимодальних логістичних центрів та складської інфраструктури Суцільна інформатизація Динамізм розвитку інновацій Розвиток хмарних технологій та їх використання в усіх сферах життя	Наявні нові технології транспорту та логістики Фізична та моральна зношеність рухомого складу та перевантажувального обладнання Необхідність впровадження технологічних, технічних, організаційних, інформаційних інновацій в діяльність ТП
Політичні	Непрозорість процедур прийняття рішень щодо управління державним та комунальним майном Суперечливість законодавчих актів Високий рівень корупції Загально політична криза Порушення принципу справедливості і рівності перед законом	Використання адмінресурсу для реалізації власних цілей керівників ТП Відсутність виваженої громадянської позиції працівників ТП, як членів суспільства

Джерело: розроблено автором

Потенціал соціально-економічних систем на відміну від фізичних, технічних чи біологічних систем, має специфічні особливості виникнення, формування та реалізації, які визначаються наявністю людського чинника. На теоретичному рівні встановлено, що потенціал підприємства має дуальний характер, оскільки проявляється одночасно як статична та динамічна величина. Як статична величина потенціал визначається певною сукупністю складових елементів. Як динамічна величина потенціал є джерелом розвитку економічної системи, його енергетичною складовою.

Механізм функціонування підприємства включає взаємодію капіталу: основного, оборотного, людського. Відкритим залишається питання про причину дії, імпульс до напряму розвитку, темпи зростання підприємства.

На нашу думку, першопричина, імпульс до розвитку знаходиться в

нематеріальній, трансцендентальній площині, і визначається намірами людей, в першу чергу осіб, що приймають рішення.

З урахуванням зазначеного, а також виходячи з логіки системної динаміки, в дисертаційному дослідженні обґрунтовано концепт проявлення потенціалу транспортного підприємства як джерела його розвитку, який передбачає дворівневу ідентифікацію чинників формування потенціалу за принципом трансцендентальності, за якою через незадоволеність економічних, соціальних, особистісних потреб окремих співробітників та підприємства в цілому виникає протиріччя між фактичним і бажаним станом соціально-економічної системи. Як наслідок, відбувається акумуляція потенційної енергії системи (у вигляді бажання змін) та формується намір менеджменту підприємства реалізувати ефективний процес змін (рис.1.7).

Рисунок 1.7 – Концептуальна схема процесу проявлення потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

Передумови до проявлення потенціалу формуються на двох рівнях: трансцендентальному та логічному.

На трансцендентальному рівні формуються імпульси, наміри, бажання щодо змін стану соціально-економічної системи. Формування елементів саме даного рівня є першопричиною (вихідної точкою) процесу проявлення

потенціалу. На логічному рівні формуються потенційні можливості, що включають ресурси та наявні умови (зовнішні і внутрішні) щодо формування та реалізації потенціалу.

Протиріччя, що викликають імпульс до формування потенціалу транспортного підприємства і формують цілі підприємства, виникають щодо: невідповідності фактичного стану розвитку транспортного підприємства сучасним вимогам щодо технологій перевезення, якості, безпеки, комфортності, цінової доступності; невідповідності логістичних технологій, що використовуються, сучасним, в тому числі екологічним вимогам; невідповідності наявного та бажаного рівня добробуту власників (прибутковості підприємства); невідповідності фактичного рівня технічного обслуговування транспортних засобів, діагностичних і ремонтних послуг сучасним вимогам; невідповідності працівників вимогам щодо їх кваліфікації, а також невідповідності фактичного рівня оплати праці очікуваному тощо.

В першу чергу намір управляючої підсистеми до змін, в сукупності з наявними потенційними можливостями системи, формує її потенційну силу, тобто фактичну спроможність досягати цілі. Робота цієї потенційної сили, яка реалізується в процесі змін, створює нову якість системи і зменшує її початкову потенційну енергію, оскільки в процесі досягнення цілей зменшується протиріччя між фактичним і бажаним станом соціально-економічної системи. Саме в цьому проявляється енергетична природа потенціалу.

Тобто, потенціал як динамічна величина – це властивість соціально-економічної системи, а не сама система. Максимальну величину потенціал має в момент постановки нової цілі, коли різниця між бажаним та фактичним станом системи найбільша. В процесі досягнення мети, тобто реалізації потенціалу, його величина зменшується і за умови повної реалізації цілей (тобто реалізації потенціалу) стає рівною нулю, аж до моменту постановки нової цілі. Таким чином, ми наголошуємо на трансцендентальності

походження потенціалу, на тому, що механізм його проявлення «запускається» виключно в процесі потановки цілей, усвідомлення бажань та потреб розвитку та намірів їх реалізовувати. Проста наявність певного переліку ресурсів та умов їх використання не формує потенціал, а створює лише певні ресурсні можливості. Таким чином, потенціал – внутрішня властивість системи, а ресурсні можливості – зовнішня.

За авторським визначенням потенціал транспортного підприємства – це інтегральна властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує розвиток підприємства.

В межах статичного підходу до визначення змісту категорії «потенціал» обґрунтовано концептуальні положення щодо його послідовного формування (рис.1.8).

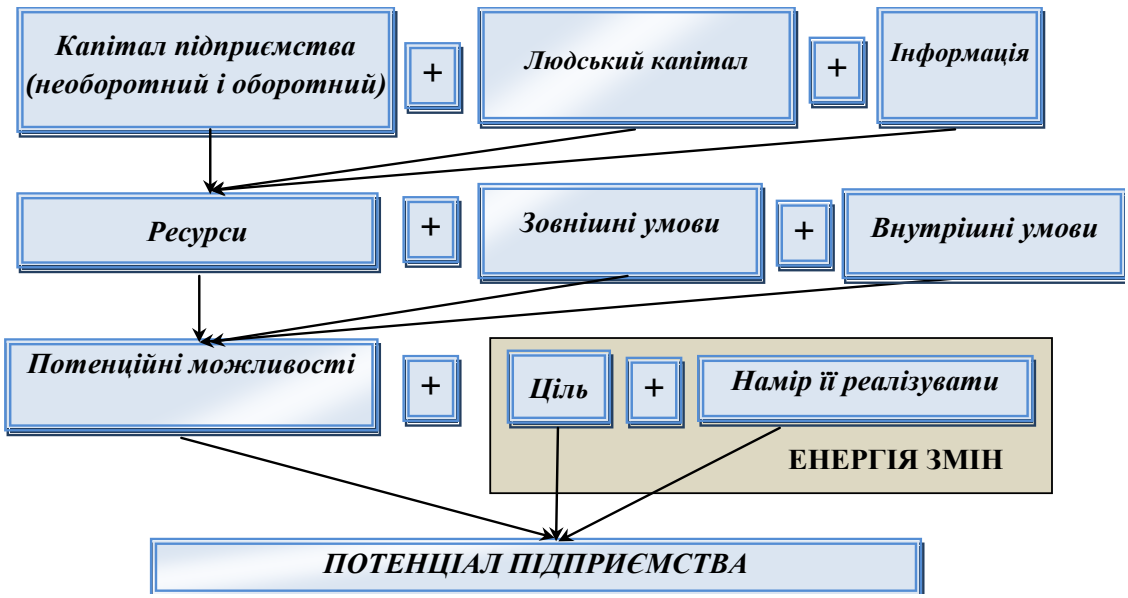


Рисунок 1.8 – Концептуальна схема формування потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

За даним підходом процес формування потенціалу підприємства на усіх етапах включає дію чинників, що пов’язані з діяльністю людини та підвищенням її ролі у створенні цінності в епоху економіки знань. Основний і оборотний капітал підприємства під дією людини (її професійних знань, умінь, особистісних якостей) з урахуванням наявної інформації створюють ресурси підприємства. Останні, в свою чергу, під впливом зовнішніх та внутрішніх умов формують наявні потенційні можливості. Потенційні можливості можуть трансформуватись у потенціал підприємства виключно під дією сприйнятих цілей. Якщо наявні потенційні можливості використовуються для досягнення поставлених цілей – формується додатній потенціал, якщо наявні потенційні можливості не використовуються, або використовуються всупереч цілям підприємства – формується від’ємний потенціал, що зменшує ресурси і капітал підприємства.

Детальніше необхідно зупинитись на аспекті сприйняття цілей. Мова йде про те, що цілі підприємства, просто сформульовані керівництвом або усно, або на папері мають низьку ймовірність ефективної реалізації, доки вони не будуть зрозумілими, усвідомленими, сприйнятими як власні усіма членами колективу. Сприйняття цілей забезпечує максимальну віддачу, продуктивність кожного виконавця у процесі їх досягнення. На сприйняття цілей потрібен час. Цей процес включає роз’яснювальну роботу, наведення обґрунтованих наслідків реалізації цілей, узгодження цілей усіх зацікавлених сторін, використання ефективної системи мотивації за досягнення відповідних результатів діяльності, формування відповідної позиції кожного співробітника та чіткого наміру досягнути визначених цілей. Деякі дослідники називають цей процес рефреймінгом організації.

Слід звернути увагу, що наведена концептуальна схема формування потенціалу розглядає моментні характеристики підприємства. Тому, наприклад, такий вид ресурсів як інвестиційні в даній схемі трансформується в основний і оборотний капітал (в частині уже залучених ресурсів), а також в умови формування потенційних можливостей (в частині потенційної

здатності підприємства залучити додаткові ресурси).

До внутрішніх умов, що формують потенційні можливості підприємства віднесено організаційна структура підприємства, системи мотивації, що використовуються, рівень організаційної культури підприємства, рівень його інвестиційної привабливості, конкурентоздатності, імідж тощо. До зовнішніх умов – конкурентне середовище, інвестиційний клімат, податкове законодавство, нормативно-правове забезпечення діяльності, політична ситуація тощо. Потенційні можливості трансформуються у потенціал підприємства виключно за умови постановки досяжних цілей, сприйняття цілей усіма членами колективу та формування наміру їх досягати. Таким чином, потенціал визначено як потенційні можливості підприємства, активовані до реалізації усвідомленим наміром досягнути сприйняті цілі.

Намір змін є рушійною силою розвитку підприємства, що забезпечує здатність підприємства виконувати роботу, є імпульсом, який активує потенціал. Саме тому його можна вважати енергетичною характеристикою підприємства, як соціально-економічної системи, оскільки поняття енергії якраз і пов'язане зі здатністю системи виконувати роботу.

Для більш глибокого розуміння механізму впливу на підприємство наміру змін слід акцентувати увагу на його характеристиках: величині, тривалості впливу, напрямі впливу. Величину наміру змін можна визначити як силу мотивації (або бажання) менеджменту досягти поставлених цілей, яка залежить від внутрішньої потреби у змінах (або внутрішньої потреби досягти поставлених цілей).

Ще однією характеристикою наміру змін є тривалість його впливу на систему, оскільки для активації потенціалу системи недостатньо відчути миттєвий намір змін. Вплив на систему має бути достатньо тривалим, щоб зміни стали відчутні. Тривалість управлінського впливу, іншими словами, визначає наполегливість в досягненні цілей.

Слід зазначити, що дуже важливою характеристикою наміру змін є

напрям його впливу на систему, який загалом і визначає ефективність реалізації потенціалу. Напрям наміру змін визначається в порівнянні з напрямом руху системи до поставлених цілей. Чим більше співпадають напрями наміру змін та руху системи до поставлених цілей, тим ефективнішим та менш тривалим буде процес реалізації потенціалу, тобто процес досягнення цілей.

Оскільки намір змін має напрям впливу, в аналітичній інтерпретації він є вектором. Якщо намір змін, який реалізує менеджмент, суперечить цілям системи – його напрям будемо вважати від'ємним, а якщо співпадає – додатним.

Крім того, оскільки намір змін характеризується величиною, тривалістю і напрямом, його можна трактувати як аналог імпульсу сили у Спропонується визначати за величиною його проекції на вісь цілей підприємства.

$$\vec{\mathrm{E}}_{\text{зм}} = \vec{\mathrm{H}}_{\mathrm{x}} \cdot \Delta t = \vec{\mathrm{H}} \cdot \cos\alpha \cdot \Delta t \ , \qquad (1.1)$$

де H_{x} - проекція вектора на вісь цілі; Δt - час дії наміру (тривалість впливу на систему); $\vec{\mathrm{H}}$ – вектор наміру змін; α – кут, що визначає ступінь співнаправленості цілей системи та менеджменту (кут між вектором цілей підприємства та вектором наміру змін).

Обґрунтована вище послідовність формування потенціалу підприємства розглядає потенціал як сукупність потенційних можливостей, а також цілей підприємства та наміру змін. Зважаючи на те, що намір змін є вектором, то й похідний від нього потенціал (*П*) є векторною величиною, яку можна представити як добуток енергії змін (*Езм*) на величину потенційних можливостей підприємства (*ПМ*):

$$\mathrm{П} \ = \mathrm{E}_{\text{зм}} \cdot \mathrm{ПМ}. \qquad (1.2)$$

Розглядаючи процес формування потенціалу в динаміці, слід враховувати те, що потенціал набуває напряму, який визначається напрямом наміру змін (рис.1.9).

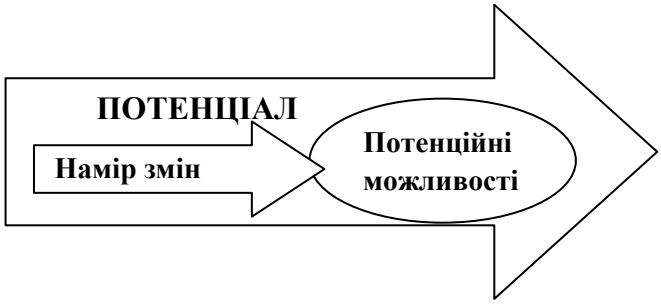


Рисунок 1.9 – Потенціал підприємства у векторній інтерпретації

Джерело: розроблено автором

В залежності від співнаправленості цілей підприємства та намірів менеджменту потенціал може набувати як додатних, так і від'ємних значень (рис.1.10).

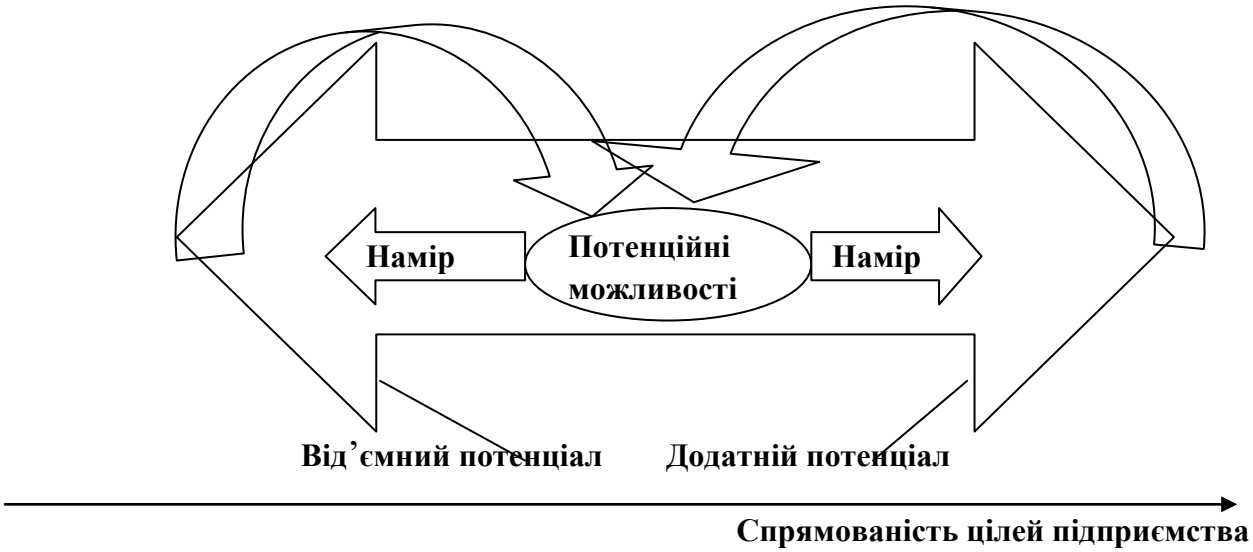


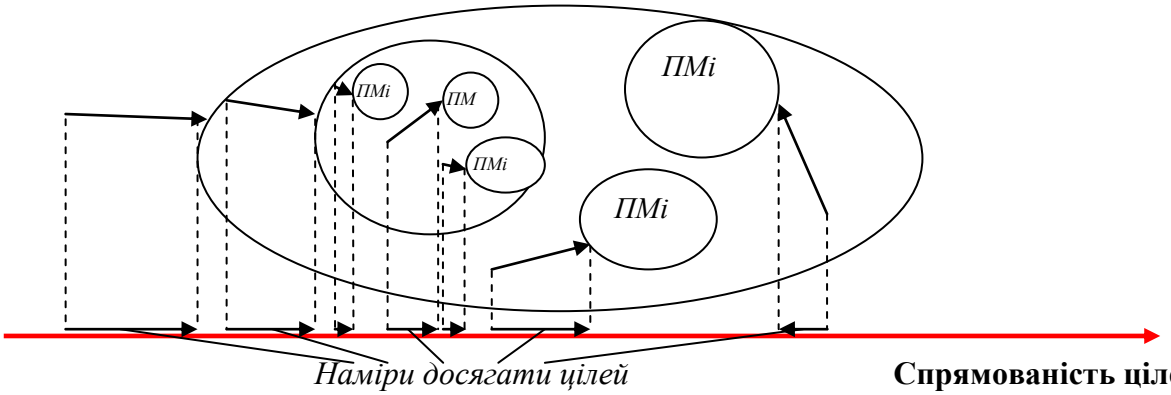
Рисунок 1.10 – Формування додатнього та від'ємного потенціалу

Джерело: розроблено автором

Структурно потенціал складається з гнучкої сукупності часткових потенціалів тих елементів, на які впливає менеджмент для досягнення певної мети. Кожен частковий потенціал має таку ж структуру, що й сукупний потенціал підприємства (ресурси + умови + ціль + намір) і також активується наміром і має напрям дії , тобто є вектором.

Сукупний потенціал можна розкласти на часткові потенціали, як за складовими потенційних можливостей, так і за намірами окремих менеджерів.

Візуалізацію структури потенціалу з урахуванням векторної інтерпретації його складових наведено на рис.1.11.



ПМі – складові потенційних можливостей підприємства

Рисунок 1.11 – Структура потенціалу підприємства у векторній інтерпретації

Джерело: розроблено автором

Величина потенціалу транспортного підприємства визначається в поєднанні з цілями функціонування підприємства. Теоретичний графік динаміки величини потенціалу соціально-економічної системи наведена на рис. 1.12.

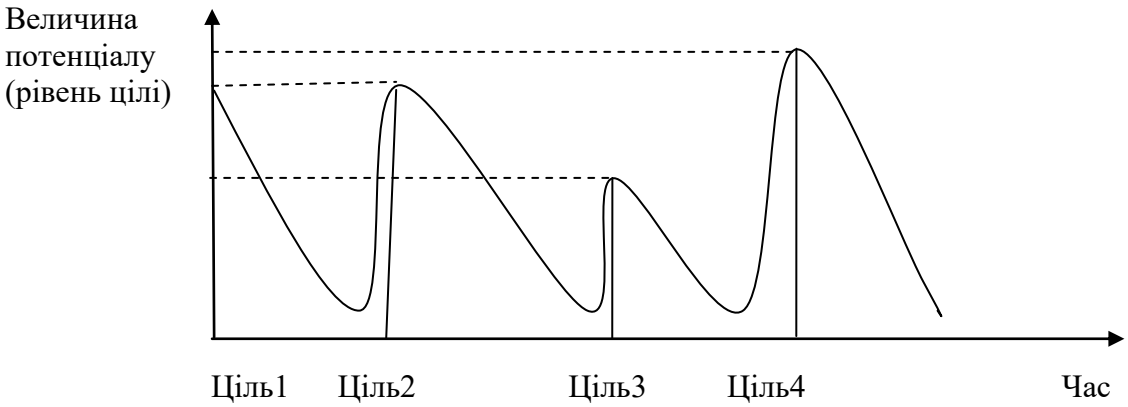


Рисунок 1.12 – Динаміка величини потенціалу (при послідовних цілях)

Джерело: розроблено автором

Тобто, потенціал виникає в момент постановки і сприйняття цілі. Якщо, після постановки, відразу починається процес її досягнення, відбувається процес реалізації потенціалу, а його величина зменшується.

Інший графік динаміки величини потенціалу підприємства наведено на рис. 1.13.

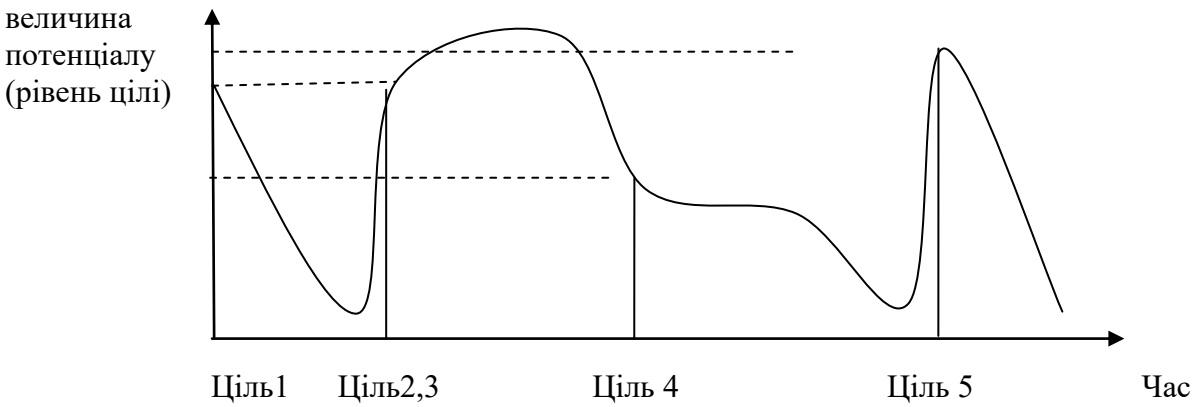


Рисунок 1.13 – Динаміка величини потенціалу (при паралельних та стратегічних цілях)

Джерело: розроблено автором

Стабільність величини потенціалу (рис.1.14) в певні періоди (між цілями 2, 3 та 4 та після цілі 4) свідчить про недостатність ресурсів для досягнення цілі та реалізації потенціалу. Тобто, стабільно високі величини потенціалу (як різниці між фактичним та бажаним станом підприємства) свідчать про випереджаючу постановку цілей порівняно з наявними ресурсами. Така ситуація допустима лише для стратегічних цілей.

Слід звернути увагу, що в даному випадку величина потенціалу не залежить від часової віддаленості цілі, а визначається різницею (модулем) в станах системи. Об'єктивна віддаленість цілі в сукупності з її рівнем будуть визначати можливу швидкість реалізації потенціалу.

Також зауважимо, що показник швидкості реалізації і ефективності реалізації відрізняються за змістом. Швидкість характеризує визначений (встановлений, запланований) темп досягнення цілі, а ефективність – рівень використання усіх можливостей.

Наведений вище підхід до сутності потенціалу потребує уточнення концептуальних підходів до процесу управління потенціалом підприємства.

За результатами досліджень уточнено взаємозв'язок між процесами

управління підприємством і процесами формування та реалізації його потенціалу (рис.1.14).

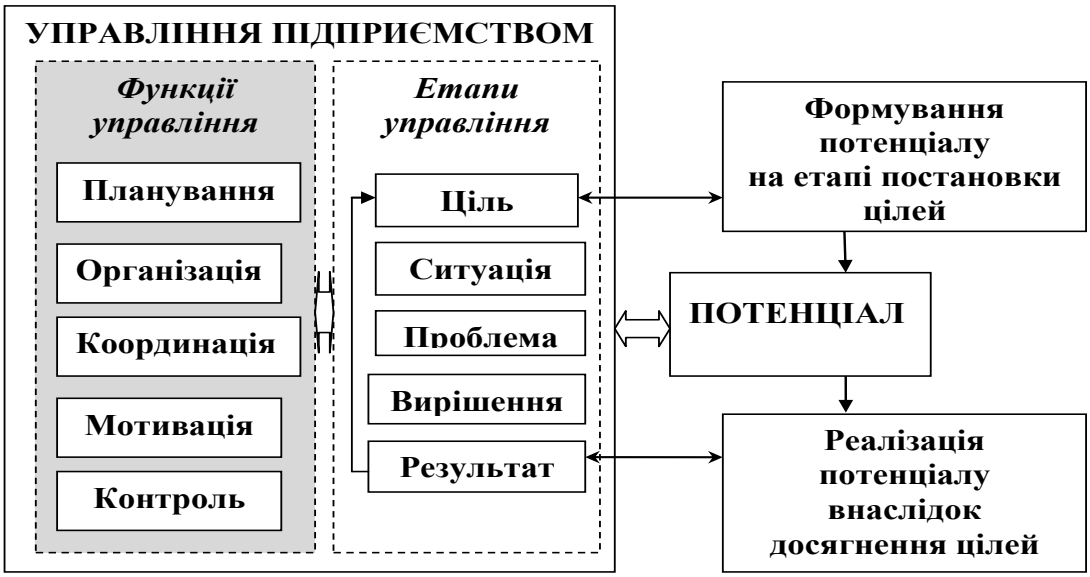


Рисунок 1.14 – Взаємозв'язок між процесами управління підприємством і процесами формування та реалізації його потенціалу

**Джерело: розроблено автором*

Управління транспортним підприємством здійснюється шляхом реалізації чотирьох основних функцій: планування, організація, мотивація, контроль. Ефективній реалізації даних функцій сприяє координаційна функція, яка забезпечує системний взаємозв'язок між базовими функціями. Процес управління, як процес реалізації функцій, здійснюється в певній послідовності та для досягнення певної мети діяльності підприємства. Базовим етапом, який визначає весь подальший процес управління підприємством є етап постановки цілей.

Мета соціально-економічної системи в умовах економіки знань – це забезпечення найбільш сприятливих умов для відтворення базового елемента системи – людини. План повинен забезпечити узгодження цілей підсистем різного рівня та їх досягнення у встановлені терміни. У практиці управління це забезпечується через декомпозицію мети системи на підцілі та їх доведення до підсистем нижчих рівнів ієрархії. І, як було визначено вище,

саме на цьому етапі відбувається формування потенціалу, величина якого залежить від рівня цілі. Тому оптимізація процесу формування цілей є дуже важливою. Ціль повинна бути реальною, досяжною, забезпеченою ресурсами, кількісно виміряною, мати конкретний термін реалізації тощо.

Насамкінець, підсумовуючи, слід зазначити, що управлінський вплив в першу чергу має бути спрямований на підприємство (як носія потенціалу), а не на його потенціал (оскільки це лише властивість соціально-економічної системи, яка характеризує різницю в потенційно можливих її станах). При цьому головною задачею управління підприємством слід вважати не забезпечення зростання потенціалу, а забезпечення максимально ефективної реалізації його потенціалу.

Висновки до розділу 1

Відповідно до поставленої мети у першому розділі отримані такі наукові та практичні результати.

1. Встановлено, що поняття «потенціал» є фундаментальною характеристикою будь-якої системи, тому потенціал і потенційні характеристики економічних об’єктів і процесів є об’єктом наукових досліджень багатьох науковців. Проведений аналіз показав, що сформувався відповідний тезаурус суміжних, синонімічних понять, що розкривають сутність потенціалу соціально-економічних систем. У той же час, в даній галузі знань на теоретичному рівні виявлено такі проблеми: відсутність однозначних поглядів на фундаментальні питання, несформованість понятійного апарату, недосконалість методичного інструментарію оцінювання потенціалів, відсутність чітких уявлень щодо напрямів використання потенційних характеристик у системі завдань управління економічними процесами.

2. Аналіз наукових здобутків показав, що на рівні підприємства потенціал, як економічну категорію, розглядають з різних точок зору, ґрунтуючись переважно на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів та

зв'язків між ними), функціональній концепції (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей) та ресурсно-цільовій концепції (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей). Дослідження еволюції наукових уявлень про потенціал дозволило визначити, що на сучасному етапі розвитку економічної науки набувають поширення енергетична, потенціологічна концепції, які визначають потенціал як джерело розвитку соціально-економічних систем, або як енергетичну складову механізму їх розвитку.

3. Встановлено, що потенціал є властивістю підприємства, що забезпечує його розвиток, і запропоновано «потенціал транспортного підприємства» трактувати як інтегральну властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує розвиток підприємства. Доведено, що формування та реалізація потенціалу транспортних підприємств мають свої особливості, пов’язані з просторово-мережевим характером розташування її об’єктів, що обумовлює тісний взаємозв’язок з територією, розміщенням виробництва та системою розселення населення, властивостями транспортної продукції.

4. Обґрунтовані концептуальні положення щодо системного формування потенціалу підприємства шляхом послідовного поєднання ресурсів (а саме основного і оборотного капіталу, людського капіталу та інформації), зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства (які разом з ресурсами формують потенційні можливості). Потенційні можливості перетворюються в потенціал завдяки сприйняттю поставлених цілей та активації намірів щодо їх досягнення. Обгрунтовано, що оскільки потенціал інтегрує в собі енергетичні властивості наміру менеджменту (а саме напрям,

час впливу, силу впливу), то він також є енергетичною характеристикою і може набувати як додатних, так і від»ємних значень.

5. За результатами досліджень було визначено чинники, які визначають необхідність у нових підходах до формування та управління потенціалом транспортних підприємств, та систематизовано їх за групами на напрямами впливу. Поряд з економічними, екологічними, технологічними, політичними виділено групу системно-гуманізаційних чинників, до яких віднесено: екологічні, соціальні протиріччя, протиріччя між проголошеними і реалізованими (втіленими) намірами, між справжніми і проголошеними мотивами та намірами. Як показали результати критичного аналізу, основною причиною, спонукальним мотивом і, водночас, можливістю для подальшого розвитку є кризові явища в усіх сферах суспільства, величина яких досягнула граничного рівня. Глибинним першоджерелом усіх негативних явищ суспільного життя і, як наслідок, неефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств, є невідповідність між задекларованими (або проявленими) та справжніми внутрішніми мотивами дій і вчинків осіб, що приймають рішення на усіх рівнях управління.

Основні положення першого розділу висвітлено у наукових працях автора: [32, 38, 41, 68, 75, 77, 80, 82, 85].

РОЗДІЛ 2
УМОВИ ТА ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ Й РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Аналітичне дослідження чинників впливу на потенціал транспортних підприємств України

Транспортний сектор відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки України. Транспорт забезпечує зв'язок виробництва і споживання, є каталізатором активності економіки й руху товарно-матеріальних потоків, підтримує мобільність робочої сили та задовольняє потреби населення у перевезеннях.

На формування та реалізацію потенціалу вітчизняних транспортних підприємств і транспортної галузі в цілому впливають сучасні процеси та тенденції розвитку, що тісно пов'язані з процесами розвитку світової транспортної системи. Виявлення причин та перешкод розвитку транспортного потенціалу України є важливим і актуальним питанням, особливо в умовах євроінтеграційних процесів.

Величину та рівень реалізації транспортного потенціалу України можна охарактеризувати оцінюючи абсолютні та відносні показники розвитку транспортної галузі. Для цього слід дослідити динаміку основних показників розвитку транспорту (вантажообороту, пасажирообороту, транспортомісткості тощо); структуру та структурні зрушення у розвитку транспортної системи за видами транспорту; міжнародні рейтинги з метою порівняння України з іншими країнами за показниками розвитку транспортного ринку; перешкоди, що стримують розвиток вітчизняного транспортно-логістичного обслуговування товарних потоків.

Показники динаміки роботи транспортної галузі свідчать про загострення проблем, які накопичувались у ній впродовж останніх 20 років і

не дозволяють швидко та з мінімальними втратами вийти з кризового стану. Сьогодні ринок транспортних послуг задовольняє лише базові потреби економіки України у перевезеннях. Головною причиною такого стану транспортно-дорожнього комплексу України стало порушення положень економічних законів, які регулюють процеси простого та розширеного відтворення основних виробничих засобів. Як наслідок, створений ще за радянських часів запас технічних ресурсів галузі (інфраструктури, рухомого складу) практично вичерпано й виникла реальна загроза втрати її стійкості [350].

За період 2002-2015 рр. темпи приросту вантажообороту України не були стабільними, змінювалися від позитивних до від'ємних значень, проте починаючи з 2012 року темпи приросту набувають виключно від'ємних значень (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – **Динаміка вантажо- та пасажирообороту України за 2002-2015 роки**

Роки	Вантажооборот, млн.ткм	Темпи приросту ланцюгові, %	Пасажирооборот, млн.пас.км	Темпи приросту ланцюгові, %
1	2	3	4	5
2002	398100	-	89100	-
2003	450700	13,2	95800	7,5
2004	469400	4,1	104700	9,3
2005	460600	-1,9	111400	6,4
2006	477200	3,6	116300	4,4
2007	496400	4,0	144400	24,2
2008	491700	-0,9	147300	2,0
2009	380000	-22,7	130100	-11,7
2010	404572,9	6,5	129815,3	-0,2
2011	426427,7	5,4	134254,0	3,4
2012	394648,1	-7,5	132479,7	-1,3
2013	379045,0	-4,0	128508,2	-3,0
2014	335151,7	-11,6	106147,8	-17,4
2015	315341,8	-5,9	97280,7	-8,4

Джерело: складено за даними [360, 122]

В абсолютних показниках у 2015 р. вантажооборот сягнув найнижчих значень, починаючи з 2000 р. Стосовно динаміки, то у 2015 році вантажооборот і пасажирооборот України продовжували зменшуватись

(порівняно з 2014 р. відповідно на 5,9 % і 8,4 %), хоча і не так стрімко, як у попередньому році. В 2014 р. вантажооборот України суттєво зменшився у порівнянні з 2013 роком (на 11,6 %) і не досягнув розмірів 2002 року. Пасажирооборот збільшувався з позитивною тенденцією, але з 2009 року почав поступово зменшуватись і в 2015 р. ледве перевищив значення 2003 р. Криза в економіці та складна обстановка на сході України негативно позначились на показниках роботи транспортної галузі у 2014 – 2015 рр.

Потенціал транспортних підприємств та ефективність його реалізації залежить від загальних макроекономічних тенденцій зміни валового внутрішнього продукту (ВВП), його транспортної складової, яку визначають за допомогою показника транспортомісткість економіки.

При цьому виникає питання щодо методології розрахунку величини ВВП. Оскільки на величину номінального ВВП значний вплив має динаміка цін, використання даного показника не дозволить об’єктивно оцінити рівень транспортомісткості економіки. Для коректного розрахунку величини транспортомісткості економіки України визначено реальний ВВП за допомогою кумулятивного значення дефлятора, отриманого за даними Світового банку. Це дозволило проаналізувати динаміку реального ВВП у цінах 2000 р. (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – **Розрахунок ВВП в цінах 2000 року**

Рік	ВВП, млн дол.	Дефлятор,%	Дефлятор кумулятивний, %	ВВП скориг в цінах 2000 (млн дол
1	2	3	4	5
2000	31262	23,1	0,00	31262,00
2001	38009	9,9	9,90	34585,08
2002	42393	5,1	15,50	36702,34
2003	50133	8,2	24,98	40114,01
2004	64883	15,2	43,97	45066,18
2005	86142	24,6	79,39	48019,40
2006	107753	14,9	106,12	52277,06
2007	142719	22,8	153,11	56385,21
2008	179992	28,6	225,50	55296,25
2009	117228	13,1	268,15	31842,80
2010	136419	13,8	318,95	32562,10

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5
2011	163180	14,1	378,02	34136,49
2012	175781	7,8	415,31	34111,84
2013	181334	3,2	431,80	34098,30
2014	131805	15,7	515,29	21421,60
2015	90615	40,2	762,64	10504,42

Джерело: розраховано автором за даними [122]

Визначимо залежність між показниками ВВП і вантажообороту за допомогою програмного продукту IBM SPSS Statistica. Було розраховано парну кореляцію, обрано тип залежності між результуючим показником (вантажооборотом) та змінною (реальний ВВП у цінах 2000 р.). Розрахунки наведено в додатку В.

Коефіцієнт парної кореляції Пірсона між досліджуваними показниками склав 0,951, що свідчить про наявність тісного прямого взаємозвязку між ними. Для вибору типу залежності між досліджуваними показниками перевірялись 11 моделей, адекватність та параметри яких наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – **Параметри моделей**

Функція	Зведення для моделі					Оцінки параметрів			
	R^2	F	ст.св.1	ст.св.2	Знач.	Константа	b1	b2	b3
Лінійна	,904	132,017	1	14	,000	249621,648	4,385		
Логарифмічна	,778	49,141	1	14	,000	-846864,138	120449,736		
Зворотня	,550	17,129	1	14	,001	484148,289	-2244036032,429		
Квадратична	,910	65,412	2	13	,000	273981,379	2,862	2,121E-5	
Кубічна	,927	50,908	3	12	,000	367790,133	-8,861	,000	-3,919E-9
Складена	,908	138,879	1	14	,000	273891,650	1,000		
Ступенева	,813	60,971	1	14	,000	17344,842	,302		
П	,601	21,070	1	14	,000	13,105	-5755,998		
Росту	,908	138,879	1	14	,000	12,520	1,079E-5		
Експоненційна	,908	138,879	1	14	,000	273891,650	1,079E-5		
Логістична	,908	138,879	1	14	,000	3,651E-6	1,000		
Незалежна змінна - це ВВП.									

Джерело: розроблено автором за допомогою IBM SPSS Statistica

Кубічна залежність за критерієм достовірності апроксимації, який для даної моделі дорівнює 0,927, найточніше описує залежність і свідчить про наявність тісного звязку між досліджуваними показниками. Графічна інтерпретація результатів наведена на рис.2.1.

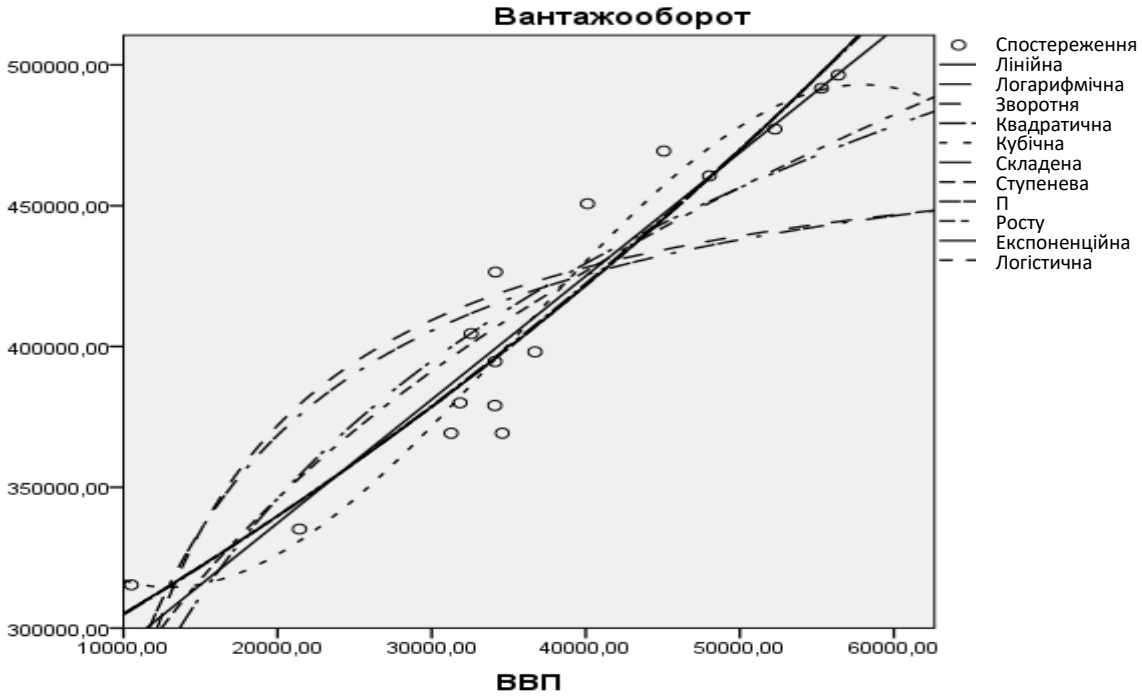


Рисунок 2.1 – Графічна інтерпретація залежності між ВВП та вантажооборотом

Джерело: розроблено автором за допомогою IBM SPSS Statistica

Визначимо внесок вантажної складової транспорту у формування ВВП за допомогою показника транспортомісткість економіки (*Тм*), який розраховується як відношення загального вантажообороту до ВВП України:

$$\text{Тм} = \frac{GL_{\text{заг}}}{\text{ВВП}}, \quad (2.1)$$

де $GL_{заг}$ – вантажооборот усіх видів транспорту, ткм; ВВП – валовий внутрішній продукт, грн.

З використанням отриманих значень ВВП визначено вантажну складову транспортомісткості економіки України за ВВП у цінах 2000 р., результати розрахунку якої наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – **Розрахунок транспортомісткості**

Рік	ВВП номінальн, млн.долл (світ банк)	ВВП в цінах 2000р., млн.долл (світ банк)	Вантажооборот, млн.ткм	Транспортомісткість за номінальн.ВВП, ткм/дол.США	Транспортомісткість за ВВП в цінах 2000р., ткм/дол. США
2000	31262	31262,00	369 200,00	11,81	11,81
2001	38009	34585,08	369 200,00	9,71	10,68
2002	42393	36702,34	398 100,00	9,39	10,85
2003	50133	40114,01	450 700,00	8,99	11,24
2004	64883	45066,18	469 400,00	7,23	10,42
2005	86142	48019,40	460 600,00	5,35	9,59
2006	107753	52277,06	477 200,00	4,43	9,13
2007	142719	56385,21	496 400,00	3,48	8,80
2008	179992	55296,25	491 700,00	2,73	8,89
2009	117228	31842,80	380 000,00	3,24	11,93
2010	136419	32562,10	404 572,90	2,97	12,42
2011	163180	34136,49	426 427,70	2,61	12,49
2012	175781	34111,84	394 648,10	2,25	11,57
2013	181334	34098,30	379 045,00	2,09	11,12
2014	131805	21421,60	335 151,70	2,54	15,65
2015	90615	10504,42	315 341,80	3,48	30,02

Джерело: розроблено автором

Обгрунтуємо рівняння тренду транспортомісткості за номінальним ВВП у доларах США за даними таблиці 2.4.

Побудувавши діаграму розсіювання для транспортомісткості бачимо, що найкращим чином залежність апроксимуватиме поліноміальна функція, яка у нашому випадку матиме вигляд:

$$\hat{y} = b_2 x^2 + b_1 x + b_0 .$$

Для обчислення невідомих показників b_0, b_1, b_2 введемо заміну $x = x_1$ та $x^2 = x_2$. Отримаємо лінійну множинну регресію, яка є узагальненням парної лінійної регресії. Оскільки результативний показник залежить від двох факторів, то рівняння регресії матиме вигляд:

$$\hat{y} = b_2 x_2 + b_1 x_1 + b_0 \ .$$

Обчислимо невідомі параметри матричним методом. Для цього перепишемо множинну лінійну регресію у матричній формі:

$$Y = XB,\ \text{де}$$

$Y = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{pmatrix}$ - вектор-стовпець значень залежної змінної y,

$X = \begin{pmatrix} 1 & x_{11} & x_{21} \\ 1 & x_{12} & x_{22} \\ \dots & \dots & \dots \\ 1 & x_{1n} & x_{2n} \end{pmatrix}$ - матриця значень факторних ознак ,

$B = \begin{pmatrix} b_0 \\ b_1 \\ b_2 \end{pmatrix}$ - вектор-стовпець шуканих параметрів,

n - кількість даних.

В результаті параметри b_0, b_1, b_2 множинної лінійної регресії отримаємо з формули :

$$B = \left(X^T X\right)^{-1}\left(X^T Y\right).$$

Матриці $X^T X$ та $X^T Y$ матимуть вигляд:

$$X^T X = \begin{pmatrix} n & \sum_{i=1}^{n} x_{1i} & \sum_{i=1}^{n} x_{2i} \\ \sum_{i=1}^{n} x_{1i} & \sum_{i=1}^{n} x_{1i}^2 & \sum_{i=1}^{n} x_{1i}x_{2i} \\ \sum_{i=1}^{n} x_{2i} & \sum_{i=1}^{n} x_{1i}x_{2i} & \sum_{i=1}^{n} {x_{2i}}^2 \end{pmatrix}, \quad X^T Y = \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^{n} y_i \\ \sum_{i=1}^{n} y_i x_{1i} \\ \sum_{i=1}^{n} y_i x_{2i} \end{pmatrix}.$$

Для кожного показника оцінимо його взаємозв'язок з результативним за допомогою коефіцієнта детермінації $R^2 = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} \left(y_i - \bar{y}\right)\left(\hat{y}_i - \bar{\hat{y}}\right)}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} \left(y_i - \bar{y}\right)^2 \sum_{i=1}^{n} \left(\hat{y}_i - \bar{\hat{y}}\right)^2}} \right)^2$, де

$\bar{y}$ - середнє значення результуючого показника,

$\bar{\hat{y}}$ - середнє значення гіпотетичного результуючого показника.

Для транспортомісткості за номінальним ВВП матимемо:

$$X^T X = \begin{pmatrix} 16 & 32120 & 64481240 \\ 32120 & 64481240 & 1{,}29\text{E}+11 \\ 64481240 & 1{,}29\text{E}+11 & 2{,}59\text{E}+14 \end{pmatrix}, \quad X^T Y = \begin{pmatrix} 82{,}303 \\ 165019{,}322 \\ 330869164 \end{pmatrix}.$$

Тоді $B = \begin{pmatrix} 280009{,}1 \\ -278{,}36 \\ 0{,}0692 \end{pmatrix}$.

Шукана залежність матиме вигляд $\hat{y} = 0{,}0692x_2 - 278{,}36x_1 + 280009{,}1$, а повернувшись до заміни отримаємо:

$$\hat{y} = 0{,}0692x^2 - 278{,}36x + 280009{,}1. \qquad (2.2)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}9733$.

Побудуємо лінії тренду для транспортомісткості, скориставшись можливостями програмного засобу Excel, при цьому зауважимо, що найбільший коефіцієнт детермінації матимемо саме для поліноміальної залежності.

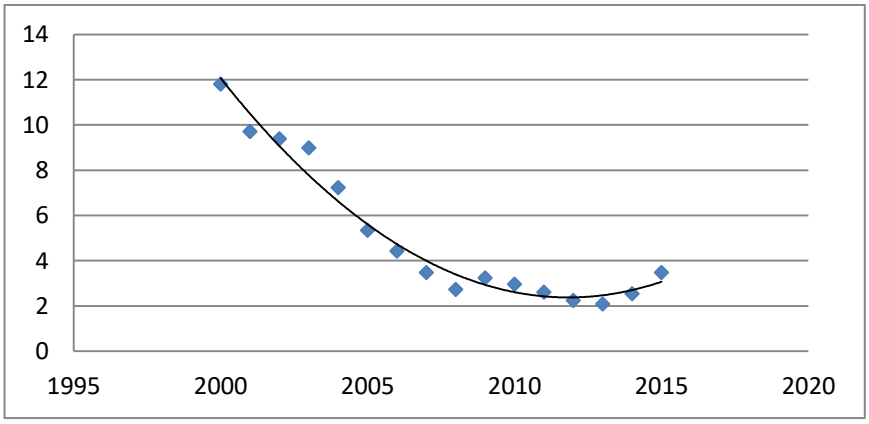


Рисунок 2.2 – Тренд транспортомісткості за номінальним ВВП

Джерело: розроблено автором

Задавши рівень значущості $\alpha = 0{,}05$, перевіримо побудовану модель на адекватність, використавши *F*- критерій Фішера.

З таблиць критичних точок розподілу Фішера знаходимо $F_{kp} = F(\alpha, m, n-m-1)$. У нашому випадку $F_{kp} = F(0{,}05, 2, 13) = 3{,}81$.

Обчислюємо спостережуване значення *F*- критерію: $F_{sp} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m}$ (m - кількість параметрів). Матимемо $F_{sp} = 236{,}568$.

Оскільки $F_{kp} < F_{sp}$, то побудована модель адекватно апроксимує дані спостережень і може використовуватись для прогнозування.

Знайдемо прогнозовані значення транспортомісткості , а також довірчі інтервали , в яких вони можуть знаходитись, для 2016 та 2017 років:

$$\hat{y}_{2016} = 3{,}5754;$$

$$\hat{y}_{2017} = 4{,}221.$$

Довірчий інтервал для прогнозованого значення :

$(\hat{y}_{\grave{o}+1} - \gamma, \hat{y}_{n+1} + \gamma)$, де $\gamma = t\left(\alpha/2, n-2\right) \cdot \hat{\sigma}_e \cdot \sqrt{1 + X_{n+1} \cdot \left(X^T X\right)^{-1} \cdot X_{n+1}^T}$,

($t\left(\alpha/2, n-2\right)$ - *t*-критерій Стьюдента, $\hat{\sigma}_e = \frac{\sum_{i=1}^{n} (y - \hat{y})}{n-m}$ - незміщена оцінка дисперсії залишків).

Прогнозоване значення транспортомісткості за номінальним ВВП в 2016 році може коливатись в межах (2,0466; 5,1042), а в 2017 році в межах (2,5124; 5,9297).

Міркуючи аналогічно, для транспортомісткості за ВВП в цінах 2000 р. матимемо (рис.2.3) :

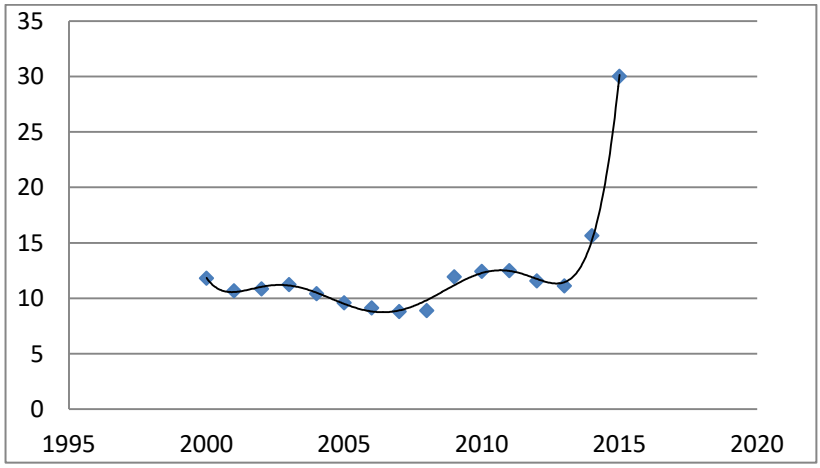


Рисунок 2.3 – Тренд значення транспортомісткості за ВВП в цінах 2000 р.

Джерело: розроблено автором

Матриці $X^T X$, $X^T Y$ та B наведено в додатку Г.

Шукана залежність матиме вигляд:

$$\hat{y} = 0{,}0003x^6 - 3{,}2573x^5 + 16341x^4 - 4E + 07x^3 + 7E + 10x^2 - 5E + 13x + 2E + 16. \quad (2.3)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0{,}9948$.

$F_{kp} = F(0{,}05{,}6{,}9) = 3{,}37$, $F_{sp} = 286{,}9615$.

Оскільки $F_{kp} < F_{sp}$, то побудована модель адекватно апроксимує дані спостережень і може використовуватись для прогнозування.

Розрахунки та графічна візуалізація свідчать про суттєву різницю динаміки транспортомісткості в залежності від способу її визначення.

Результати проведеного факторного аналізу транспортомісткості за реальним ВВП в цінах 2000 р. за досліджуваний період наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – **Факторний аналіз динаміки транспортомісткості**

Роки	Абсолютне відхилення транспортомісткості в порівнянні з попереднім роком	Зміна транспортомісткості за рахунок зміни вантажообороту		Зміна транспортомісткості за рахунок зміни ВВП	
		ткм/ грн.	%	ткм/ грн.	%
2001	-1,13	0,00	0,00	-1,13	100,00
2002	0,17	0,84	486,97	-0,66	-386,97
2003	0,39	1,43	368,65	-1,04	-268,65
2004	-0,82	0,47	-56,87	-1,29	156,87
2005	-0,82	-0,20	23,70	-0,63	76,30
2006	-0,46	0,35	-74,56	-0,81	174,56
2007	-0,32	0,37	-113,16	-0,69	213,16
2008	0,09	-0,08	-94,32	0,17	194,32
2009	3,04	-2,02	-66,42	5,06	166,42
2010	0,49	0,77	157,16	-0,28	-57,16
2011	0,07	0,67	998,94	-0,60	-898,94
2012	-0,92	-0,93	100,91	0,01	-0,91
2013	-0,45	-0,46	100,97	0,00	-0,97
2014	4,53	-1,29	-28,42	5,82	128,42
2015	14,37	-0,92	-6,43	15,30	106,43
Разом	18,21	-1,72	-9,46	19,93	109,46
В середньому за рік	1,21	-0,11	-0,63	1,33	7,30

Джерело: розроблено автором

Проведений факторний аналіз динаміки транспортомісткості показав, що за період з 2001 року по 2015 рік загальне збільшення транспортомісткості на 18,21 ткм/дол. США викликали обидва чинники. Зростання транспортомісткості на 109,46% пояснюється зменшенням ВВП, і на 9,46% - зменшенням вантажообороту.

У 2014-2015 рр. змінюється структура впливу факторів. Зростання транспортомісткості пояснюється виключно падінням ВВП, не зважаючи на одночасне зниження обсягів транспортної роботи. Надзвичайно тривожним чинником є зростання транспортомісткості за умови падіння обох чинників впливу.

За досліджуваний період 2001-2015рр. структура впливу факторів стабільністю не відзначалась. Змінювалась як величина, так і структура та напрям впливу факторів. Наочно це проілюстровано на рис.2. 4.

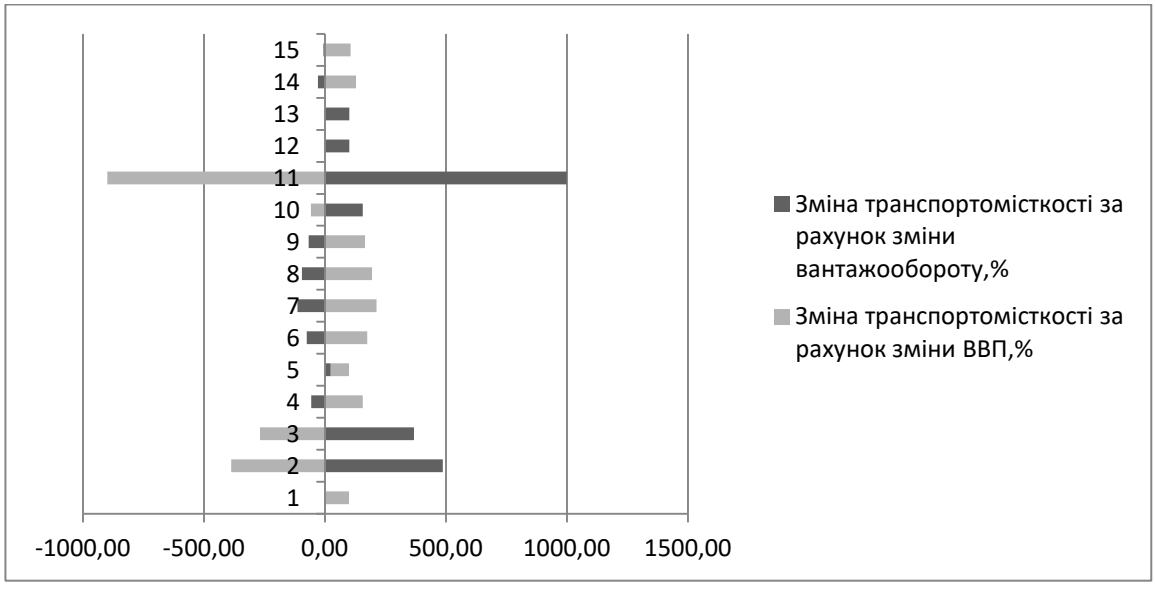


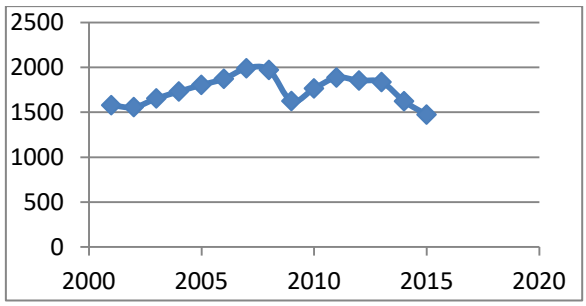
Рисунок 2.4 – Структура впливу чинників на зміну транспортомісткості

Джерело: розроблено автором

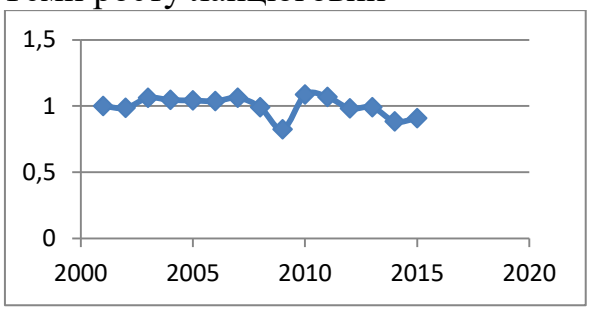
Для наочності представлення взаємозв'язку чинників впливу на транспортомісткість на рис. 2.5 наведено динаміку абсолютних величин та ланцюгових темпів росту обсягів вантажних перевезень, вантажообороту, ВВП.

Динаміка обсягів перевезень

млн.т

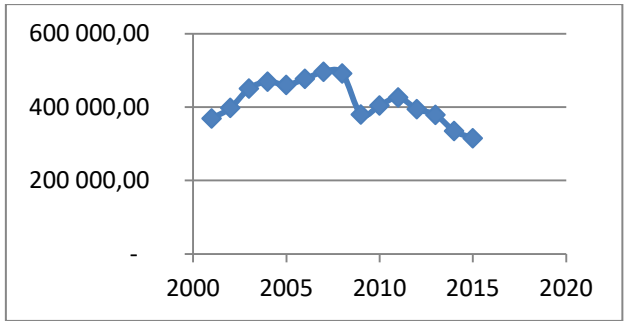


Темп росту ланцюговий

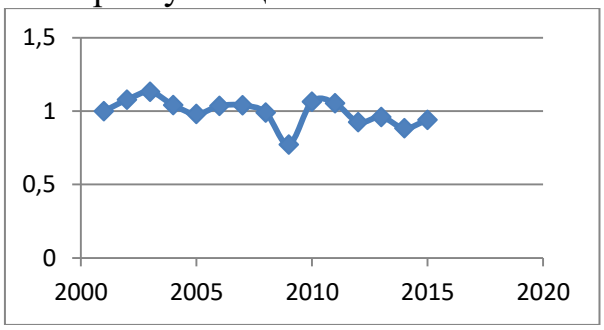


Динаміка вантажообороту

млн.ткм

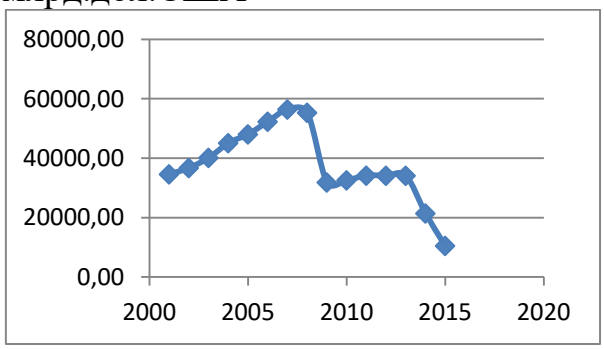


Темп росту ланцюговий

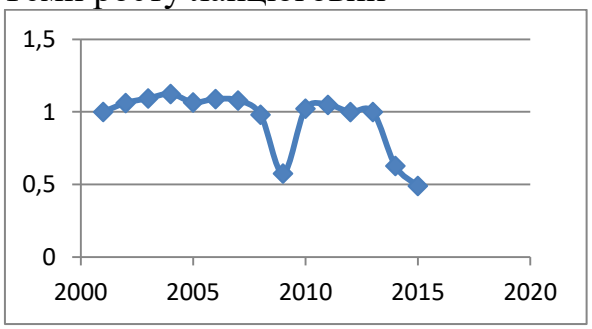


Динаміка ВВП

млрд.дол.США

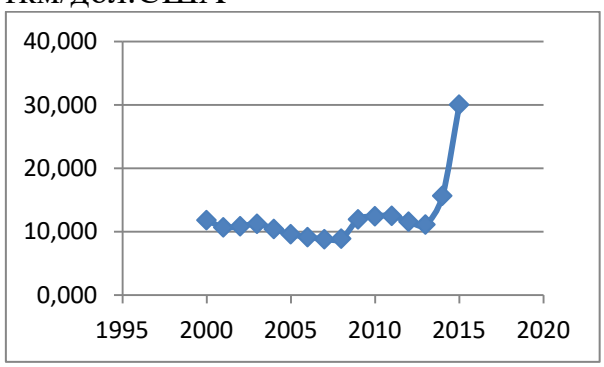


Темп росту ланцюговий



Динаміка транспортомісткості

ткм/дол.США



Темп росту ланцюговий

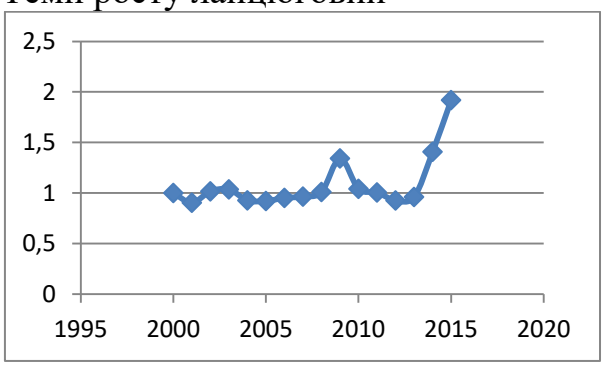


Рисунок 2.5 – Динаміка показників

Джерело: розроблено автором

Подібність динаміки обсягів перевезень та вантажообороту свідчить, що середня дальність перевезень практично не змінюється. Тобто, зменшення вантажообороту відбувається через падіння фізичних обсягів перевезень. Стрімке зростання транспортомісткості в останні 3 роки свідчить про катастрофічне збільшення транспортної складової, питоме зростання транспортних витрат держави, що не сприяє ефективності економіки. Загальне зростання транспортної складової відбувається одночасно зі скороченням чисельності населення, що означає ще більш швидкі темпи зростання даного показника в розрахунку на душу населення.

Проведемо дослідження чинників, які впливають на формування попиту на перевезення вантажів в Україні.

За даними державного статистичного спостереження «Стан ділової активності підприємств» [374] визначено очікування підприємств, в т. ч. транспортних, щодо розвитку їхньої ділової активності. У IV кварталі 2015 року індикатор ділової впевненості у сфері транспорту (рис. 2.6) підвищився порівняно з III кварталом 2015 року на 9 % і становить -17%.

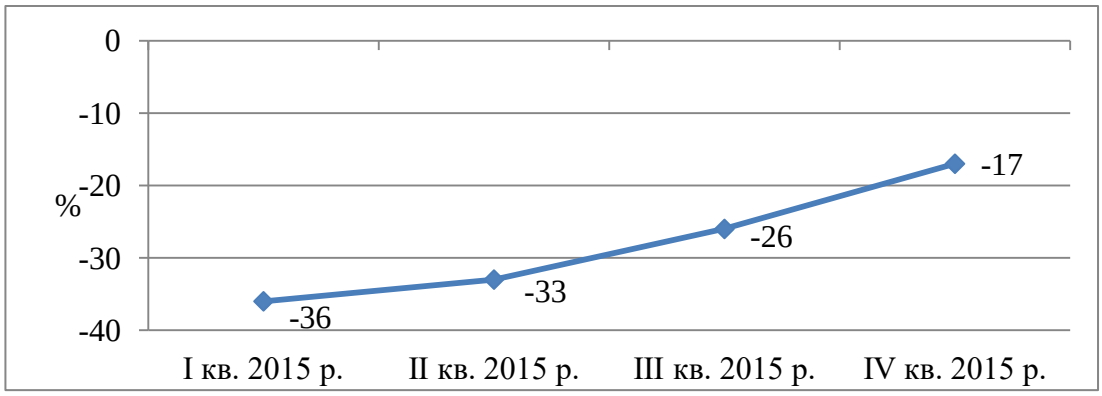


Рисунок 2.6 – Індикатори ділової впевненості у сфері транспорту

Джерело:[374]

При використанні статистичної інформації про очікування підприємств щодо перспектив розвитку їхньої ділової активності слід ураховувати такі особливості методики обробки відповідей керівників підприємств та інтерпретації узагальнених результатів: по кожному з показників додатково розраховується різниця між часткою респондентів, які надали відповідь на кшталт «збільшиться» і відповідь на кшталт «зменшиться». Ця різниця

називається «баланс» і дозволяє представити відповіді на кожне запитання одним числом зі знаком «+» або «–». Дана величина показує, яка тенденція буде переважати в динаміці кожного показника.

Усі складові для розрахунку індикатора ділової впевненості у сфері транспорту мають такі від'ємні сезонно скориговані значення балансів:

- щодо бізнес-ситуації за липень-вересень 2015 року – -18%;

- стосовно попиту на послуги (обсягу реалізації послуг) за липень-вересень 2015 року індикатор -16%, а очікування за цим показником у IV кварталі становлять -18%.

Результати опитування керівників 332 транспортних підприємств у жовтні 2015 року виявили фактори, що стримують роботу транспортних підприємств (рис. 2.7). Респонденти вказали на посилення впливу на розвиток їхньої ділової активності такого чинника, як фінансові обмеження, та одночасне зменшення впливу недостатнього попиту.

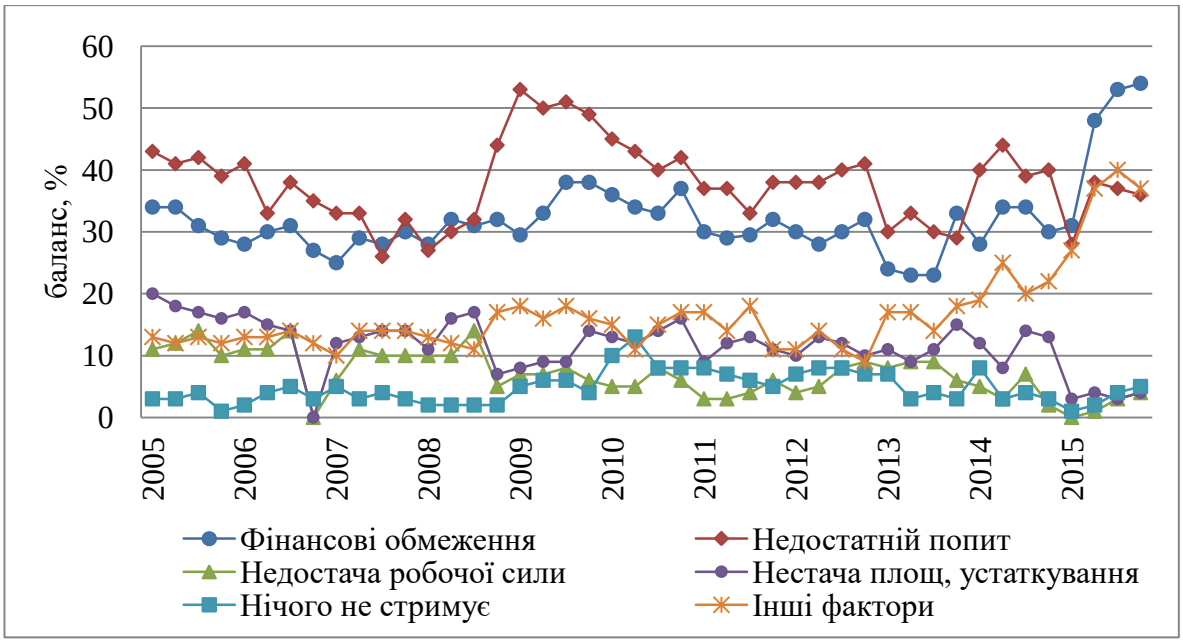


Рисунок 2.7 – Фактори, що стримують роботу транспортних підприємств

Джерело: [374]

Слід звернути увагу на низьке значення балансу таких факторів як нестача робочої сили, площ, устаткування і посилення впливу інших факторів на розвиток ділової активності транспортних підприємств.

Дослідження також виявило цікаву тенденцію щодо співвідношення потенційного обсягу замовлень і наявних провізних можливостей для їх виконання. За оцінками транспортників, за весь досліджуваний період (2000-2014 р.р.) на ринку мав місце незадоволений попит і недостатність виробничих потужностей (рис.2.8).

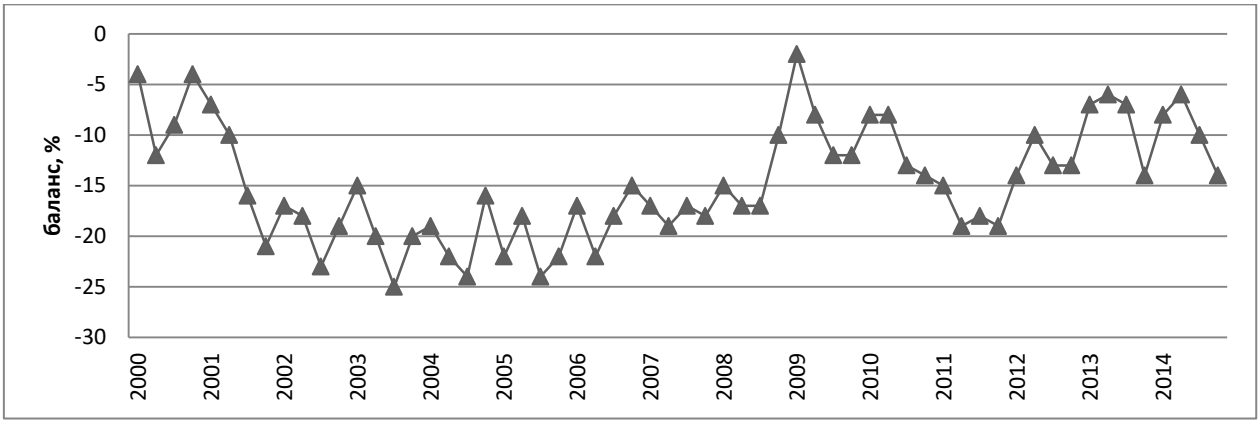


Рисунок 2.8 – Достатність виробничих потужностей підприємств для виконання наявної кількості замовлень

Джерело:[374]

На початку 2015р. респонденти константували такі тенденції:

-зниження рівня достатності виробничих потужностей транспортних підприємств для виконання ними робіт і послуг.

- посилення впливу на нормальну роботу транспортних підприємств таких факторів, як низький платоспроможний попит на транспортні послуги, застарілий парк транспортних засобів та одночасне зменшення впливу такого чинника, як нестача оборотних коштів.

Загалом, обсяги перевезень формуються під впливом великої сукупності чинників, які знаходяться у складних нелінійних взаємозалежностях. Для дослідження їх впливу методів апроксимації недостатньо, необхідно використовувати інші математичні та програмні методи.

Для визначення впливу чинників на обсяги перевезення вантажів в дисертації було використано технологію нерівномірних раціональних бе-сплайнів (скорочено NURBS) [70]. Динаміка кожного з визначених чинників

описується у вигляді NURBS-кривої. Враховуючи те, що чинники впливу на обсяги перевезень $\vec{F}_{ft}$ мають різну розмірність, напрям та ступінь впливу на результат, їх сукупний вплив визначено за моделлю результуючої векторної інтерпретації даних в кожен момент часу. За допомогою розробленого програмного продукту «Model factor Pro 1.0» досліджено вплив на динаміку обсягів перевезення вантажів в Україні таких чинників: валовий внутрішній продукт, середня чисельність наявного населення, доходи населення, обсяг реалізованої промислової продукції, продукція сільського господарства, оптовий і роздрібний товарооборот підприємств, обсяг реалізованих послуг, експорт та імпорт товарів і послуг, інвестиції в основний капітал та капітальні інвестиції. Графічна візуалізація результатів моделювання (вікна роботи програми) наведено на рис.2.8. Отримані чисельні значення відносного й абсолютного впливу досліджуваних чинників на обсяги перевезення вантажів в Україні та частина коду програми наведені в додатку Д.

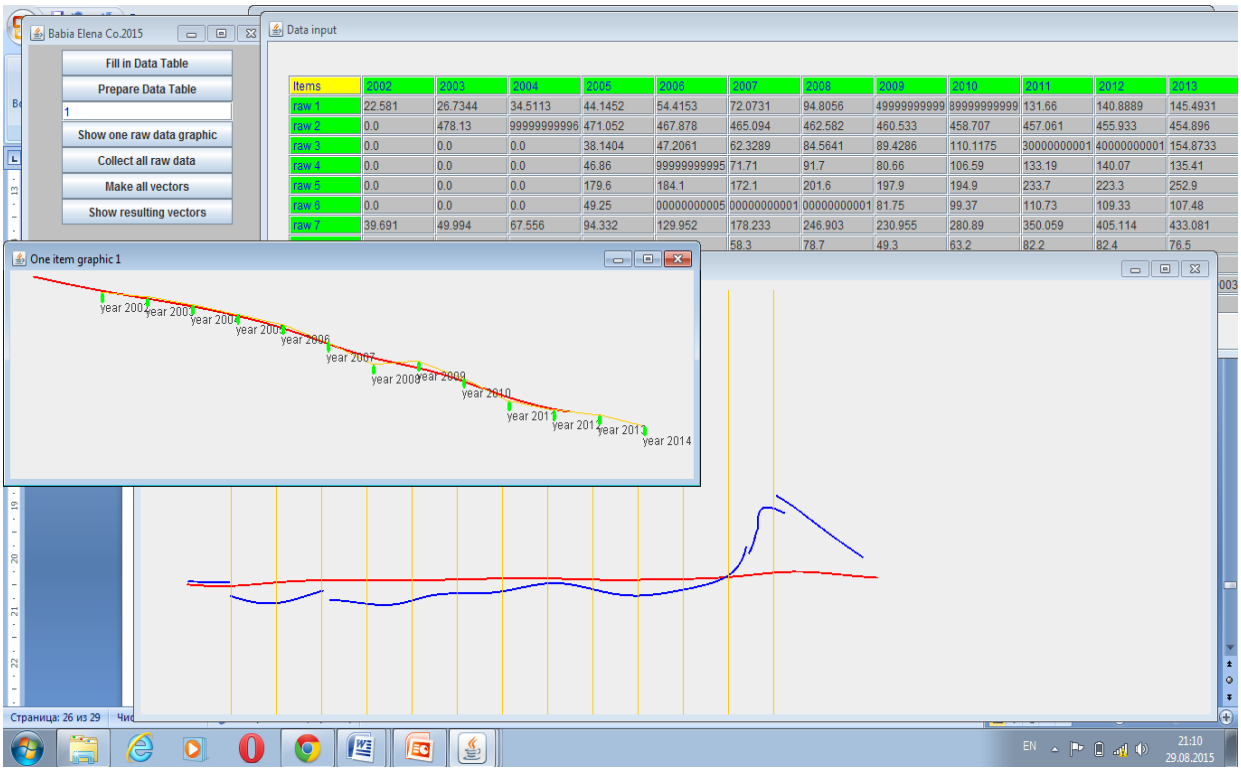


Рисунок 2.8 – Результати моделювання впливу чинників на обсяги перевезень вантажів

Джерело: розроблено автором

Інтерпретація отриманих результатів моделювання свідчить, що досліджувані фактори у 2002-2013 роках на 92-99% описують результуючу функцію (обсяг перевезень). Розбіжність між динамікою обсягів перевезень і сумарним впливом визначених чинників у 2014 році пояснюється не контрольованістю суспільно-економічних процесів, що викликана дією політичних чинників, АТО, дестабілізацією політичної і економічної ситуації. Найбільший вплив на волатильність результуючого показника у 2014 році спричинила динаміка обсягів реалізованої промислової продукції, оптового товарообороту підприємств та експорту товарів і послуг, динаміка зміни яких була протилежною динаміці результуючого показника.

2.2. Тенденції формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Тенденції формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств можна дослідити за показниками результатів їх виробничої та фінансової діяльності. Статистичні дані про обсяги вантажних перевезень (таблиця 2.6) свідчать про подальше зменшення загального обсягу у 2015р. порівняно з 2011-2014 роками.

Таблиця 2.6 – **Обсяги вантажних перевезень за видами транспорту**, млн. тонн

Роки	залізничний	морський	річковий	автомо-більний[1]	авіаційний	трубо-провідний	всього
1	2	3	4	5	6	7	8
2001	370,2	8,2	7	977,3	0,03	216,4	1579,1
2002	392,6	8,8	7,6	947,3	0,09	201,3	1557,7
2003	445,5	8,9	10	973,3	0,1	216,7	1654,5
2004	462,4	8,8	11,9	1027,4	0,1	220,9	1731,5
2005	450,3	8,6	12,9	1120,7	0,1	212,6	1805,2
2006	478,7	8,7	14,3	1167,2	0,1	203,7	1872,7
2007	514,2	9,1	15,1	1255,2	0,1	196	1989,7
2008	498,5	8,2	11,3	1266,6	0,1	186,8	1971,5
2009	391,5	4,7	5,2	1068,9	0,1	154,6	1625,0
2010	432,9	4,1	7	1168,2	0,09	153,4	1765,7

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
2011	469,3	4,2	5,7	1252,4	0,09	155	1886,7
2012	457,5	3,5	4,3	1259,7	0,1	128,4	1853,5
2013	443,6	3,4	2,8	1260,8	0,1	125,9	1836,6
2014[2]	386,3	2,8	3,1	1131,3	0,1	99,7	1623,3
2015[2]	350,0	3,3	3,2	1020,6	0,1	97,2	1474,4

[1] – з урахуванням перевезень, виконаних для власних потреб;

[2] – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено за даними [132]

Слід зазначити, що зменшення обсягів перевезених вантажів відбувалось за всіма видами транспорту, крім морського та річкового. В 2014-2015 роках обсяги вантажних перевезень скоротились через зменшенням обсягів перевезень до тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

В структурі вантажних перевезень протягом 2001-2015 років найбільшу питому вагу мали перевезення автомобільним транспортом, починаючи з 2004 року їх частка зростає із року в рік і в 2014 році становить 69,69% (рис. 2.9).

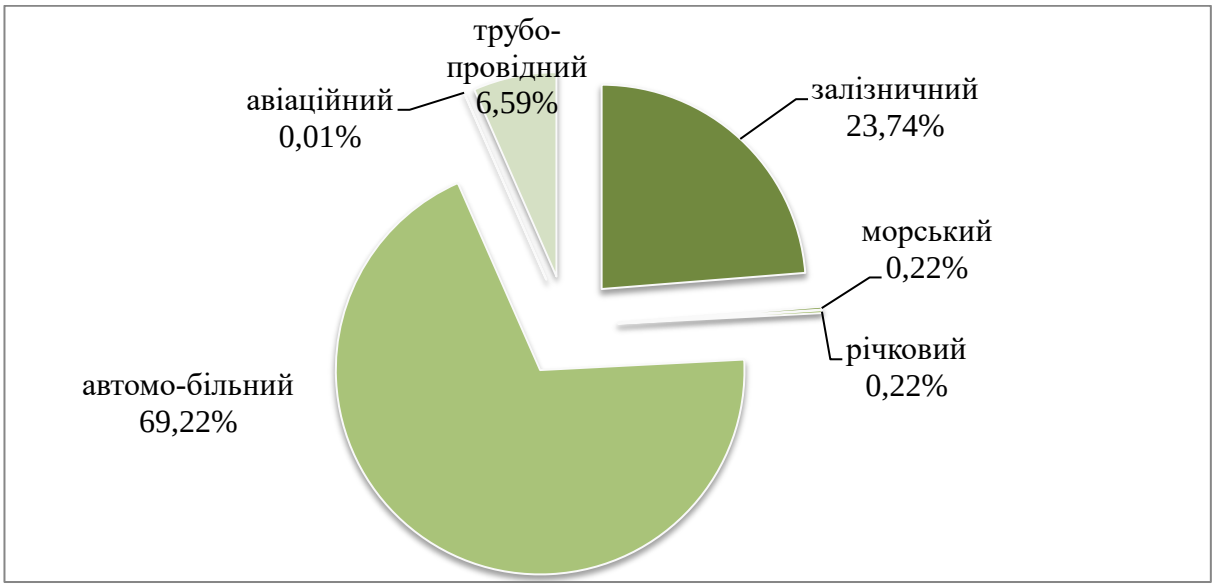


Рисунок 2.9 – Структура вантажних перевезень України за видами транспорту у 2015 році

Джерело: складено за даними [132]

Наступними за питомою вагою є залізничні перевезення, їх питома вага коливається в діапазоні 23-26 %. Найбільша частка цього виду перевезень була в 2003 році (26,93 %), найменша – в 2001 році (23,44 %). За результатами 2014 року питома вага перевезень залізницею склала 23,80%. Найменші обсяги вантажних перевезень на Україні здійснюються морським (питома вага 0,22 % у 2015 році), річковим (0,22 %) та авіаційним (0,01 %) транспортом.

Динаміка кількості діючих підприємств транспорту, складського господарства та допоміжної діяльності в сфері транспорту наведена в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – **Кількість діючих підприємств транспорту, складського господарства та допоміжної діяльності в сфері транспорту**

Вид діяльності	2010, од.	2011, од.	2011/ 2010, %	2012, од.	2012/ 2011, %	2013, од.	2013/ 2012, %	2014, од.	2014/ 2013, %
Діяльність транспорту	4170	4650	11,5	4451	-4,3	4669	4,9	4160	-10,9
Складське господарство та допоміжна діяльність в сфері транспорту	5390	5897	9,4	5335	-9,5	3918	-26,6	3524	-10,1

Джерело: складено за даними [179]

Як свідчать дані таблиці 2.7 в 2014 році кількість підприємств транспорту та підприємств складського господарства та допоміжної діяльності в сфері транспорту скоротилася на 10,9% і 10,1% відповідно у порівнянні з 2013 роком. Починаючи з 2012 року кількість підприємств складського господарства та допоміжної діяльності в сфері транспорту скорочувалась з кожним роком.

Стан основних засобів підприємств транспорту є незадовільним через наявність значного ступеню зносу (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – **Наявність і ступінь зносу основних засобів підприємств за видами економічної діяльності («Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність»)**

Роки	Первісна (переоцінена) вартість, млн. грн.	Ступінь зносу, у %
2009	1366919	83,9
2010	3816055	94,4
2011	4620921	95,6
2012	5634650	96,0
2013	6403272	96,7
2014	9752902	97,9

Джерело: складено за даними [279]

Загальна середньооблікова кількість штатних працівників підприємств видів економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (таблиця 2.9) має тенденцію до зменшення.

Таблиця 2.9 – **Середньооблікова кількість та середньомісячна заробітна плата штатних працівників підприємств виду економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність»**

Вид економічної діяльності	2010	2011	2012	2013	2014
	Середньооблікова кількість штатних працівників, тис.				
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	824,3	813,8	826,2	808,6	731,0
наземний і трубопровідний транспорт	255,2	248,9	258,8	258,2	277,5
водний транспорт	9,6	8,4	8,4	4,3	3,6
авіаційний транспорт	11,1	11,6	11,2	9,5	7,3
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	443,2	442,3	447,8	439,8	355,0
поштова та кур'єрська діяльність	105,2	102,6	100,0	96,8	87,6
	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн.				
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2658	3072	3412	3589	3768
наземний і трубопровідний транспорт	2355	2699	2965	3163	3541
водний транспорт	2986	3428	3223	3445	3622
авіаційний транспорт	6774	8742	9837	10341	11967
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	2993	3445	3865	4062	4231
поштова та кур'єрська діяльність	1523	1692	1843	1915	1934

Джерело: складено за даними [380]

Проте за таким видом транспорту, як наземний і трубопровідний у 2014 році середньооблікова кількість штатних працівників збільшилась. На фоні зменшення кількості працівників спостерігаємо збільшення середньомісячної заробітної плати штатних працівників зазначених підприємств, що є позитивною тенденцією. Найбільший розмір середньомісячної заробітної плати традиційно мають працівники підприємств авіаційного транспорту.

В таблиці 2.10 наведена динаміка капітальних інвестицій підприємств за видами економічної діяльності.

Таблиця 2.10 – **Капітальні інвестиції підприємств виду економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (у фактичних цінах, млн. грн.)**

Роки, темпи приросту	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	наземний і трубопровідний транспорт	водний транспорт	авіаційний транспорт	складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	поштова та кур'єрська діяльність
2010	19591,7	6770,7	178,5	616,9	11901	124,6
2011	25976,6	9051	149,3	853,4	15771,7	151,2
2011/2010, %	32,59	33,68	-16,36	38,34	32,52	21,35
2012	32807,9	15144,3	117,3	775,4	16385,4	385,5
2012/2011, %	26,30	67,32	-21,43	-9,14	3,89	154,96
2013	18833,3	4601,4	132,6	540,5	13347,3	211,5
2013/2012, %	-42,60	-69,62	13,04	-30,29	-18,54	-45,14
2014	15498,2	3916,2	204,8	410,2	10837	130
2014/2013, %	-17,71	-14,89	54,45	-24,11	-18,81	-38,53

Джерело: складено за даними [380]

Дані таблиці 2.10 показують, що обсяги капітальних інвестицій підприємств видів економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» починаючи з 2013 року зменшились на 42,6 % у порівнянні з 2012 роком та на 17,71 % у 2013 році у порівнянні з 2013 роком. Якщо обсяги капітальних інвестицій на водному транспорті до 2013 року мали тенденцію до скорочення, то в 2013 і 2014 роках вони зростали – на 13,04 % у 2013 році та на 54,45 % у 2014 році.

Найбільше капітальних інвестицій підприємства здійснювали в складське господарство та допоміжну діяльність в сфері транспорту (70,9 % у 2013 році та 69,9 % у 2014 році).

Виявлені тенденції розвитку транспортного сектору України не відповідають наявним потенційним можливостям. Зважаючи на кризу вітчизняної економіки, зменшення платоспроможного попиту, зниження транспортомісткості економіки, основними можливостями для подальшого розвитку транспорту повинні стати транзитні перевезення. Інтеграції в пан-європейську транспортно-логістичну систему, залученню західних інвесторів, збільшенню обсягів валютних надходжень, оптимізації товаропотоків, інтенсифікації господарських зв'язків з ЄС сприяють наявні чинники розвитку транзитного потенціалу України.

Територією України проходять чотири Критських міжнародних транспортних коридори (Пан-європейський № 3, Пан-європейський № 5, Пан-європейський № 7 Дунайський (водний), Пан-європейський № 9), а також коридор Гданськ-Одеса (Балтійське море – Чорне море), коридор Європа-Кавказ-Азія (TRACECA). Цей факт свідчить про те, що наша країна володіє найбільшим показником транзитності в Європі.

Наявність незамерзаючих чорноморських портів, розвиненої мережі залізниць, що становить понад 22 тис. км залізничних колій (виходять на кордони і взаємодіють із залізницями 7 сусідніх країн, тут функціонує 40 міжнародних залізничних переходів), близько 170 тис. км автомобільних доріг, 33 аеропортів, з яких 17 міжнародних, 18 морських торговельних портів загальною технологічною потужністю понад 170 млн. т, 4 рибні порти, 13 приватних портових пунктів та причалів, понад 42 тис. км нафтогазопроводів у широтних та меридіональних напрямах. Щодоби перевозиться близько 4,8 млн. т вантажів та понад 19 млн. пасажирів [308]. Зазначене вказує на наявність необхідних передумов для ефективного використання Україною її транзитного потенціалу.

За даними таблиці 2.11 в 2012-2014 роках спостерігаємо стрімку втрату Україною позицій на ринку транзитних перевезень залізничним (обсяги транзитних перевезень у 2014 році зменшились на 10,87 % у порівнянні з 2013 роком), морським (47,53 %), річковим (100,0 %) та трубопровідним транспортом (82,64 %). При цьому збільшуються перевезення транзитних вантажів автомобільним транспортом на 15,2% у 2013 році та на 4,99% у 2014 році, авіаційним – на 50,65% у 2014 році у порівнянні з 2013 роком. Зменшення перевезень вантажів екологічно безпечними видами транспорту (залізничним та водним) свідчить про порушення парадигми екологізації перевезень.

Таблиця 2.11 – **Темпи росту обсягів транзитних перевезень вантажів за видами транспорту у % до попереднього року**

Транспорт	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2012	2014/ 2013
залізничний	2,5	33,1	-6,5	-52,0	-0,7	9,3	-15,9	-19,4	-10,87
морський	-33,2	7,1	29,4	-45,5	92,7	6,9	-58,1	-7,2	-47,53
річковий	83,0	102,3	99,7	-100,0	0,0	0,0	0,0	-71,5	-100,00
автомобільний	153,8	178,5	9,2	-31,7	38,6	7,8	-3,2	15,2	4,99
авіаційний	-16,4	9,4	20,3	-24,0	35,0	77,8	6,4	-74,2	50,65
трубопровідний	12,4	94,7	-20,1	-42,7	-22,3	-6,4	-17,3	2,9	-16,98
інше	187,4	69,2	137,0	-40,4	44,0	482,3	-9,6	65,0	-82,64

Джерело: складено за даними [362]

Найбільшими країнами-транзитерами залишаються країни СНД: Російська Федерація, Казахстан, Білорусь та Молдова, які відправляють більше 90% всього транзиту вантажів територією України.

Значний транзитний потенціал України дає змогу розвивати як експортні, так і імпортні послуги. За 2013 рік обсяг перевезень вантажів у міжнародному сполученні склав 371,8 млн. т, у т.ч. експортних – 175,6 млн. т (47,2% загального обсягу перевезень), імпортних – 76,1 млн. т (20,5%), транзитних – 120,1 млн. т (32,3%) [361]. За 2014 рік обсяг перевезень вантажів у міжнародному сполученні склав 336,6 млн. т, у т.ч. експортних –

174,5 млн. т, імпортних – 60 млн. т, транзитних – 102 млн. т. В імпорті та транзиті в 2013 та 2014 роках домінують трубопровідний і залізничний, в експорті – залізничний транспорт [365].

Невід'ємною складовою транспортного процесу є транспортно-логістичні посередники, від яких залежить ефективність діяльності всього транспортного ланцюга. Розвиток ринкових відносин в Україні сприяє збільшенню загальної кількості транспортно-логістичних підприємств та урізноманітнює ознаки їх класифікації. Прихід іноземних логістичних компаній посилив конкуренцію на українському ринку транспортно-логістичних послуг та актуальність проблеми підвищення ефективності реалізації транзитного потенціалу.

Кінцевою метою транспортно-логістичного обслуговування в Україні повинно стати залучення додаткового обсягу перевезень, надання комплексу різних послуг і прискорення доставки вантажів із звільненням вантажовласників та вантажоодержувачів від великого числа операцій по здачі і прийому вантажів до перевезення, оформлення перевізної документації, здійснення розрахунків за перевезення та інших питань по організації перевезення, як це все відбувається в розвинених країнах.

Стан транспортного ринку України проаналізовано за даними міжнародних логістичних рейтингів (таблиця 2.12).

Значення Індексу ефективності логістики (від 1 до 5 балів) визначається на основі оцінки шести показників: ефективності митного і прикордонного оформлення; якості торгової та транспортної інфраструктури; простоти організації міжнародних перевезень за конкурентоспроможними цінами; якості та компетентності логістичних послуг; можливості відстеження проходження вантажів; своєчасності поставок. Чим вище показник індексу країни, тим більш розвиненою є її логістична система.

За результатами дослідження найбільш розвиненою в логістичному плані країною світу у 2014 році, визнана Німеччина. Підсумкове значення її

індексу склало 4,12 бали. Трійку кращих глобального списку доповнили два географічних сусіда лідера рейтингу – Нідерланди (4,05 бали) і Бельгія (4,04).

Таблиця 2.12 – **Порівняльна характеристика країн за показником розвитку транспортного ринку за даними міжнародних рейтингів**

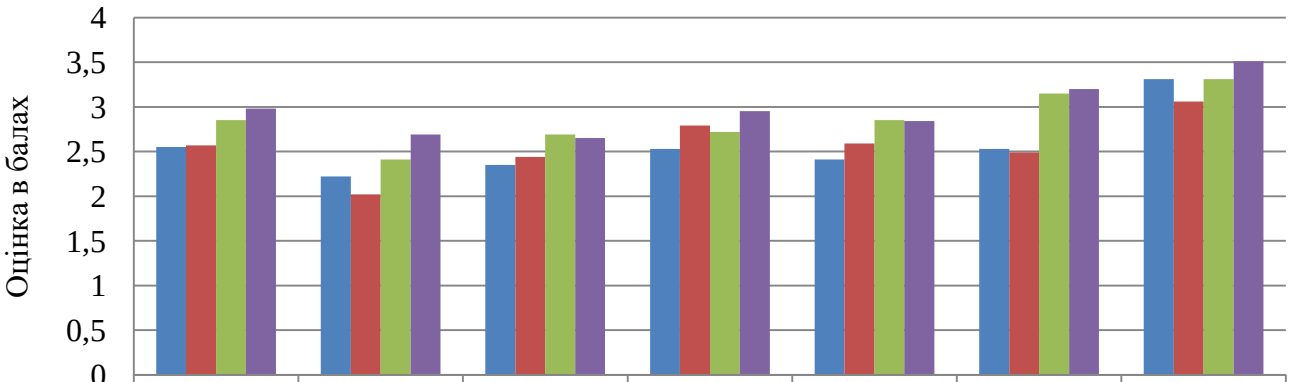
Назва рейтингу (ключовий показник)	Рік дослідження	Кількість країн в рейтингу	Місце				
			Україна	Росія	Казахстан	Білорусь	Німеччина
Індекс ефективності логістики (Logistics Performance Index, LPI)	2007	150	73	99	133	74	3
	2010	155	102	94	62	-	1
	2012	155	66	95	86	91	4
	2014	160	61	90	88	99	1
Індекс розвитку ринку логістичних послуг у країнах з економікою, що розвивається (Emerging Market Logistics Index, EMLI)	2010	38	18	5	33	-	-
	2011	39	18	5	30	-	-
	2012	41	24	7	25	-	-
	2013	45	20	7	18	-	-
	2014	45	27	7	16	-	-

Джерело: складено за даними [185]

Найбільш несприятливі умови для роботи логістичних та експедиторських компаній створені в політично нестабільних Афганістані (2,07), Демократичній Республіці Конго (1,88) і Сомалі (1,77), що замикають глобальний список. Варто відзначити, що в першій вісімці поточного рейтингу конкуренцію європейським країнам зміг скласти лише Сінгапур (4,00, 5-е місце) (рис. 2.10).

Найбільш розвиненим компонентом вітчизняної системи логістики є, за оцінками Світового банку, своєчасність поставок вантажів (3,51), а найменш розвиненим – якість торговельної та транспортної інфраструктури (2,65).

Найбільш розвиненим компонентом вітчизняної системи логістики є, за оцінками Світового банку, своєчасність поставок вантажів (3,51), а найменш розвиненим – якість торговельної та транспортної інфраструктури (2,65).



	Інтегральний індекс (LPI)	Митниця	Інфраструктура	Відвантаження	Якість і компетентність	Контроль	Своєчасність
2007	2,55	2,22	2,35	2,53	2,41	2,53	3,31
2010	2,57	2,02	2,44	2,79	2,59	2,49	3,06
2012	2,85	2,41	2,69	2,72	2,85	3,15	3,31
2014	2,98	2,69	2,65	2,95	2,84	3,2	3,51

Рисунок 2.10 – Динаміка зміни індексу і субіндексів ефективності логістики в Україні

Джерело: побудовано на основі [185]

Індекс розвитку ринку логістичних послуг країнах з економікою, що розвивається, відображає ступінь привабливості ринку логістичних послуг для іноземних інвестицій. Загальний показник визначається на підставі трьох проміжних: розміру та динаміки розвитку ринку; ринкової сумісності; розвитку транспортних комунікацій. Серед 45-ти країн з економікою, що розвивається першими в рейтингу є Китай, Бразилія, Саудівська Аравія, Індія та Індонезія [185]. Вони залишаються фаворитами інвесторів, експортерів, виробників і постачальників логістичних послуг. З країн СНД: Росія входить в першу десятку (вже два роки поспіль займає 7 місце), Казахстан постійно покращує свою позицію (перемістився з 18 місця на 16), а позиція України навпаки змістилася з 20 до 28 місця (таблиця 2.12). Це свідчить про зниження привабливості ринку логістичних послуг для іноземних інвестицій в Україні.

На основі аналізу транспортної галузі та розвитку сфери логістичних послуг в Україні систематизовано основні перешкоди, що стримують розвиток транспортно-логістичного обслуговування товарних потоків: дефіцит термінальних, транспортно-логістичних і складських комплексів

середнього й високого класу (особливо для контейнерних вантажів, питома вага яких у світовій практиці вже досягає 55%); низька швидкість проходження товарних потоків (низька рейсова швидкість і простої до 40% часу в дорозі); низька пропозиція комплексної транспортно-логістичної послуги для забезпечення міжнародних, міжрегіональних і внутрішньорегіональних перевезень; недостатність інтеграції інформаційних і програмно-обчислювальних комплексів; відсутність координації між видами транспорту й клієнтами при організації мультимодальних і змішаних перевезень вантажів; низька кваліфікація персоналу; відсутність інвестицій; морально та фізично зношені об'єкти основних засобів; зростання конкуренції з боку Російської федерації, Румунії, Молдови, Білорусі щодо залучення на свою територію традиційних для України і нових транзитних потоків.

Проведений аналіз показників діяльності транспорту України дозволив визначити, що мають місце кризові явища щодо його розвитку. Системними причинами кризи на транспорті є: неможливість залучення для розвитку потенціалу галузі значних довгострокових інвестицій, недієвість ринкових механізмів як основних регуляторів галузі. Слаборозвиненими є механізми конкуренції та самоорганізації транспортних підприємств, а державне регулювання ринку транспортних послуг є недостатньо ефективним, існуюча система управління державними транспортними підприємствами веде до незадовільних результатів їхньої роботи, збитковості, неспроможності забезпечити оновлення власного рухомого складу та відтворення застарілої транспортної інфраструктури на паритетних з державою та приватними інвесторами засадах [350]. Основа транспортної політики країни повинна бути направлена на вирішення основних проблем транспортного сектору та на створення комплексу логістичних центрів по всій країні з організаційно-економічними, фінансовими і нормативно-правовими механізмами для залучення значних інвестицій [40].

Загалом, тенденції економічного розвитку України свідчать про таке [13]:

1. Поглиблення рецесії національної економіки. Усупереч тенденціям до економічного відновлення в міжнародній економіці, в Україні відбувається скорочення реального ВВП. Стійке зниження ВВП спостерігається з ІІІ кварталу 2012 р., що свідчить про входження економіки в рецесію. У 2014 р. ВВП України знизився на 6,8 % відносно 2013 р., і прогнозується, що скорочення ВВП досягне дна у 2015 р. Економічне відновлення відбуватиметься у складних умовах, що зумовлено руйнуванням господарського комплексу внаслідок зовнішньої агресії. Найвищі темпи падіння валової доданої вартості за підсумками 2014 р. зареєстровано в будівництві (-19,9 %), добувній промисловості (-14,2 %), оптовій та роздрібній торгівлі (-12,8 %), водопостачанні (-12,1 %), переробній промисловості (-12,0 %), професійній, науковій і технічній діяльності (-1,0 %), постачанні електроенергії та газу (-8,1 %), транспорті, складському господарстві, поштовій і кур'єрській діяльності (-6,6 %), фінансовій та страховій діяльності (-4,5 %), інформаційній і телекомунікаційній діяльності (-3,9 %). Незначне зростання валової доданої вартості у 2014 р. досягнуто у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (+3,9 %), сільському, лісовому і рибному господарстві (+2,9 %), державному управлінні та обороні, обов'язковому соціальному страхуванні (+2,6 %). Разом з тим досягнення у відповідних сферах економіки не компенсують загального падіння економіки у 2014 р.

2. Збільшення економічного розриву порівняно з іншими країнами. Обсяги номінального ВВП України на душу населення у 2014 р. знизилися на 951 дол. США до рівня 2979 дол. США, що менше рівня Білорусі у 2,8 рази, Румунії – у 3,4 рази, Польщі – у 4,8 рази та країн ЄС – у 12,1 рази. Це свідчить про глибоку кризу та хибність моделі економічного розвитку України і дисонує з цілями та завданнями європейської інтеграції.

3. Скорочення експортного потенціалу. Погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури на тлі воєнних дій на Донбасі призвело до згортання зовнішньоекономічної діяльності. Скорочення експорту товарів і послуг у 2014 р. становило 14,6 %, імпорту – 28,0 % відносно 2013 р. Разом з тим відносно покращився стан рахунку поточних операцій, який у 2014 р. досяг -5,27 млрд дол. США (-16,48 млрд дол. США у 2013 р.), що зумовлено більш стрімким падінням імпорту порівняно з експортом. Водночас позитивних структурних зрушень в експорті та імпорті не відбулося. Скорочення виробництва промислової продукції на підприємствах-експортерах, спричинене воєнними діями на Донбасі, призвело до відчутного згортання товарного експорту. Найбільше зниження зареєстровано у металургійному виробництві (при скороченні виробництва на 14,5 % зниження експорту становило 13,1 % відносно 2013 р.), галузях машинобудування (-20,6 % і -30,4 % відповідно), виробництві хімічної продукції (-14,2 % і -28,2 % відповідно) [13, 456].

4. Поглиблення стагнації в інвестиційній сфері. Скорочення валового нагромадження основного капіталу у 2014 р. становило 23,0 %, що продовжило тенденцію до падіння 2013 р. (-8,4 %). При цьому частка інвестицій у структурі ВВП знизилася і досягла 14,0 % ВВП (у 2013 р. цей показник становив 16,9 %). Це свідчить про системне скорочення інвестиційного потенціалу розвитку національної економіки. Капітальні інвестиції у 2014 р. скоротилися на 11,8 % на тлі падіння у 2013 р. Вітчизняні підприємства задовольняють власними коштами 71,5 % потреб у капітальних інвестиціях. Для української економіки існує гостра проблема підвищення інвестиційної привабливості та залучення іноземних інвестицій. У 2014 р. лише 2,7 % видатків на капітальні інвестиції було профінансовано за рахунок коштів іноземних інвесторів. При цьому скорочення прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2014 р. становило 12,2 млрд дол. США, або 21,0 % відносно 2013 р. Довготривала стагнація інвестиційних процесів суттєво обмежує потенціал відновлення національної економіки [13].

5. Загострення проблеми моральної та фізичної застарілості основних засобів. Проблема низької інвестиційної активності загострюється в умовах критичної зношеності основних засобів в економіці України. У 2014 р. загальний ступінь їх зношеності за всіма видами економічної діяльності досяг 77,3 % (на початок 2014 р.). Зношеність основних засобів у промисловості становила 56,9 %, інформації та телекомунікації – 63,6 %, постачання електроенергії і газу – 61,9 %, добувній промисловості – 57,1 %, а окремі галузі практично вичерпали амортизаційний запас (у транспортній сфері ступінь зношеності досяг 96,7 %,). Такий рівень зношеності основних засобів свідчить про їх технологічну застарілість. Для більшості галузей та секторів економіки України нагальним завданням є практично повне оновлення виробничих потужностей на сучасній технологічній базі [13].

6. Зниження внутрішнього попиту. У 2014 р. підвищення індексу споживчих цін досягло 24,9 % (проти 0,5 % у 2013 р.), а підвищення цін виробників промислової продукції становило 31,8 % (проти 1,8 % у 2013 р.). При цьому скорочення кінцевих споживчих витрат за рік становило 7,4 % (зокрема, у секторі домогосподарств – 9,6 %), а зниження роздрібного товарообороту у 2014 р. досягло 8,6 % (при зростанні на 8,6 % у 2013 р.). Такі тенденції зумовлюють формування небезпечного тренду згортання внутрішнього ринку, але ще більш небезпечним є погіршення стандартів життя широких верств населення. Зниження платоспроможного попиту є визначальною загрозою економічній безпеці України. Зважаючи на високі очікувані темпи інфляції у 2015 р. (33,5 – 40,1 %), мають бути передбачені компенсаторні чинники підтримання платоспроможного попиту [13].

Базову причину такої ситуації автор вбачає у протиріччі між заявленими намірами, що сформовані у вигляді програм, заяв, планів та реальними внутрішніми справжніми намірами в першу чергу осіб, що приймають рішення. Тобто, по суті – головною причиною економічної кризи в Україні є практика «подвійних стандартів» та недотримання принципів відповідальності керівників і політиків.

Сьогодні основними загрозами посилення макроекономічних дисбалансів визначено такі [13]:

1. Згортання промислового комплексу та деіндустріалізація національної економіки. Унаслідок воєнного конфлікту на Донбасі економіка України функціонує в безпрецедентних умовах фізичного знищення виробничих потужностей. Загальний спад промислового виробництва у 2014 р. становив 10,1 % (-4,3 % у 2013 р.). Найбільше скорочення зареєстровано у виробництві коксу і продуктів нафтоперероблки, машинобудуванні, металургійному виробництві та виробництві хімічної продукції. Ситуація ускладнюється тим, що в зоні конфлікту прямо чи опосередковано концентрується чверть наявного вітчизняного експортного потенціалу, унаслідок чого зростають загрози його безповоротної втрати. Воєнна дестабілізація Донбасу негативно позначається на внутрішньому ринку інших регіонів, де фіксується формування дефіциту за окремими товарними позиціями.

2. Вимушена мілітаризація економіки. Різке збільшення витрат на сектор безпеки у 2014 р. є лише першим кроком на шляху відновлення обороноздатності країни. Загалом у 2015 р. на сектор безпеки буде спрямовано майже 80 млрд. грн. (проти 55,8 млрд. грн. у 2014 р.). Ці видатки становитимуть майже 16,0 % загальних видатків бюджету України та близько 5,0% ВВП України. Попри те що ці ресурси спрямовуватимуться не лише для стримування поточних загроз, а й для розвитку оборонного виробництва, зберігається небезпека поглиблення дисбалансу співвідношення військового та цивільного секторів економіки. Подальше нарощування видатків на сектор безпеки означатиме для України встановлення режиму економіки воєнного часу. Переорієнтація ресурсів на оборонні потреби зумовлює ризики обмеження джерел розвитку інших сегментів економіки. А отже, спрямування значних фінансових, матеріально-технічних і людських ресурсів у сектор безпеки має узгоджуватись із стратегією розвитку цивільної економіки. Важливо досягти збалансованого розподілу тягаря

затрат на сектор безпеки між громадянами, бізнесом та державою для попередження дестабілізації суспільного розвитку. Разом із тим вимушена мілітаризація економіки відкриває суттєві можливості для України, зумовлені збільшенням виробництва товарів військового призначення та розширенням відповідного експортного потенціалу. У перспективі конверсія військових технологій для цивільного сектору здатна забезпечити потужний імпульс розвитку та створити низку позитивних макроекономічних ефектів.

3. Загострення бюджетно-боргових проблем у секторі державних фінансів. У сфері державних фінансів зберігається суттєвий дисбаланс, заснований на об'єктивному зниженні доходної бази бюджету та необхідності використання видатків для стимулювання економічного розвитку.

Потенційний ресурс покриття дефіциту бюджету доходами від приватизації залежатиме від успішності реформ та відновлення інвестиційної привабливості країни. Забезпечення номінальних показників доходів бюджету інфляційними чинниками має бути виключно короткостроковим інструментом і потребує запровадження відповідних компенсаційних механізмів. Без спрощення та зниження рівня податкового навантаження, децентралізації фінансових ресурсів і підтримання платоспроможного попиту бюджетна політика деструктивно впливатиме на стан економічної безпеки держави. Також обмеженим є ресурс скорочення видатків. Скорочення видатків бюджету обмежене критично важливими складниками, насамперед програмами, пов'язаними з підвищенням обороноздатності й безпеки держави, соціальним захистом та соціальним забезпеченням, обслуговуванням боргових зобов'язань. Належного обґрунтування й оцінювання потребують напрями скорочення витрат задля збереження статей фінансування, важливих для розвитку економіки. Обслуговування боргів у 2015 р. за обсягами співставне з видатками на сектор безпеки. Це стримує використання запозичень для економічного росту. Подальше збільшення

навантаження на бюджет видатками на обслуговування боргу потребуватиме реструктуризації державних зобов'язань.

Підвищення економічної безпеки України залежить від можливості невідкладної реалізації принципово нової економічної моделі розвитку. На противагу економічній моделі виживання, у якій ресурси спрямовуються на підтримку нежиттєздатної застарілої, а отже – ресурсовитратної виробничої структури, у новій моделі економічного розвитку України кризу слід розглядати як каталізатор перезавантаження національної моделі розвитку. Для України відкриваються можливості підвищення рівня інноваційності та технологічності національної промислової бази. На цій основі вже в коротко-й середньостроковій перспективі необхідно зупинити використання технологій «учорашнього дня», залучивши достатній іноземний технологічний та інноваційний капітал. Україна зобов'язана скористатись унікальним історичним шансом і досягти відчутного збільшення ВВП на новій технологічній основі, розвантажити ключові дисбаланси та забезпечити інклюзивний розвиток, у якому підвищення рівня доходів охоплює всі категорії громадян.

Зважаючи на наявні проблеми та перешкоди, пріоритетами державної економічної політики в короткостроковій перспективі мають стати:

1. Запровадження нової політики реіндустріалізації на основі випереджального технологічного розвитку. В Україні існує місткий внутрішній ринок з високим відкладеним споживчим та інвестиційним (модернізація зношеного металофонду, ЖКГ, створення нової економічної інфраструктури тощо) попитом. Необхідним є системне дослідження перспективних та існуючих потреб економічного розвитку, що дозволить сформувати запит для внутрішнього виробництва і створити нові робочі місця. Разом з цим нова індустріальна політика має сприяти оновленню зовнішньоторговельної спеціалізації України та збільшенню частки й обсягів середньо- та високотехнологічного експорту. Слід забезпечити динамічний розвиток оборонно-промислового комплексу України, який, незважаючи на

важкі втрати, продовжує поєднувати інтелектуальний потенціал та унікальні виробничі потужності. Це дозволить забезпечити переоснащення військових формувань і відкриє низку стратегічних можливостей для експорту озброєнь та воєнної техніки [13].

2. Реформування системи державних закупівель. Підтримати позитивні перетворення має реформування системи державних закупівель. Державні закупівлі як єдиний механізм державного замовлення мають забезпечити стимулювання випуску середньо- та високотехнологічної продукції. Разом з цим важливо завершити адаптацію вітчизняної системи державних закупівель до міжнародних вимогі стандартів, що є необхідним кроком для подолання зловживань у цій сфері.

3. Забезпечення децентралізації. Запровадження нової моделі економічного розвитку потребує підтримки на регіональному рівні, що неможливо забезпечити без децентралізації. Розроблення і впровадження механізмів адміністративного, ресурсного та фінансового забезпечення децентралізації економічної діяльності має стати потужним мотиваційним рушієм економічного розвитку регіонів. Разом з тим, вироблення ефективного формату адміністративно-територіального устрою, адаптованого до системи бюджетної децентралізації, потребує додаткового фінансування, що слід враховувати в умовах реалізації політики скорочення бюджетних витрат на управління.

4. Поглиблення програм міжнародного співробітництва. Опрацювання комплексу реформ вимагає посилення координації з міжнародною спільнотою. Пріоритетом міжнародної співпраці має стати залучення до економічних реформ кращого управлінського, аналітично-дорадчого та технологічного міжнародного потенціалу. Слід виходити з того, що вирішення проблем економічного розвитку не лише лежить у площині реалізації антикризових заходів, а й передбачає врівноваження макроекономічних дисбалансів та зниження ризиків економічної безпеки.

Це вимагає:

• створення і впровадження системи раннього попередження кризових процесів в економіці на основі моніторингу, прогнозування та розпізнавання негативних тенденцій у нарощуванні макроекономічних дисбалансів. Така система має бути гармонізована з критеріями макроекономічної безпеки країн ЄС;

• активізації структурних реформ, орієнтованих на забезпечення довгострокового економічного зростання, поліпшення бізнес-клімату, залучення інвестицій та створення нових робочих місць в Україні;

• забезпечення стійкості сектору державних фінансів до внутрішніх і зовнішніх шоків та підвищення ефективності бюджетних видатків на основі застосування кращої міжнародної практики бюджетного управління;

• реформування процесів управління державними закупівлями й державними інвестиціями для пріоритетного забезпечення розвитку вітчиз няного виробництва на новій технологічній основі;

• розвитку інституту державного фінансового партнерства як інструмента реалізації суспільно-значущих проектів розвитку, у т.ч. забезпечення відновлення знищеної інфраструктури;

• створення міжнародних інвестиційних альянсів з відбудови та модернізації вітчизняного промислового комплексу;

• запровадження європейських стандартів гарантування прав власності інвесторів, що дозволить повернути міжнародну довіру як до надійного партнера, поліпшити фінансову репутацію та полегшити доступ України до міжнародних ринків капіталу. Забезпечення якісного економічного зростання держави є спільним завданням усіх політичних сил, бізнес-спільноти і громадян України. В умовах воєнної агресії лише внутрішня консолідація дозволить українській економіці подолати виклики розвитку, підвищити міжнародну конкурентоспроможність та зміцнити економічний потенціал.

2.3. Дослідження інноваційної складової формування потенціалу транспортних підприємств

Роль інновацій у формуванні та реалізації потенціалу транспортних підприємств визначається інтеграційними процесами щодо входження України до європейської спільноти, які сьогодні відбуваються. Вирішити проблему забезпечення конкурентоздатності економіки в цілому та кожного підприємства, зокрема, в цьому процесі можна лише забезпечивши перехід до використання інноваційної моделі розвитку економіки з комплексом відповідних механізмів та інструментів, оскільки «держава, яка не бажає залишатись на узбіччі цивілізаційних перетворень, повинна активно включатися в сучасні інтеграційні процеси, реалізуючи інноваційну модель розвитку» [191].

Проблемам інноваційного розвитку приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них: В.Д. Базилевич, Л.В. Бачкір, Л.В. Беззубко, І.К. Бистряков, С.В. Бреус, Н.І. Гражевська, А.В. Дакус, Ю.С. Дорофєєва, С.Є. Захаров, Ю.Б. Іванов, Д.І. Кокурін, Л.І. Курило, О.С. Марченко, С.Р. Пасєка, Т.М. Пілявоз, Л.П. Сай, Н.М. Свєшнікова, В.П. Семиноженко, Л.К. Семів, Н.О. Сімченко, В.Ф. Тищенко, М.А. Хвесик, В.С. Шовкалюк, О.Г. Шпикуляк, І.В. Юхновський.

Інноваційний тип розвитку характеризується «…перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку - створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності, софтизації та сервізації економіки» [208, з екрану].

За даного типу розвитку зростає значення так званих «високих технологій», а також галузей, що безпосередньо задовольняють потреби споживання. Інноваційний розвиток характеризується зростанням ролі

людини, особливо творчих особистостей, які можуть бути носіями організаційних, науково-технічних та екологічних нововведень. Відбувається зміна суспільних пріоритетів в напрямку зростання добробуту, інтелектуалізації виробничої діяльності, використання високих та інформаційних технологій, екологічності.

Актуальність реалізації інноваційного типу розвитку посилюється тим, що «в сучасному світі рівень економічного розвитку країни визначається не стільки природними ресурсами чи обсягами виробництва, скільки здатністю суб'єктів господарювання до генерування та упровадження нових ідей» [418, с. 15].

За даними глобального індексу конкурентоздатності країни, головним чинником формування валового внутрішнього продукту (ВВП) яких є експорт сировинної бази, посідають місця у третій-четвертій десятці, у той час як місця у першій-другій десятках займають країни - експортери високотехнологічного обладнання та новітніх технологій.

Важливість інновацій незаперечна як для країни в цілому, так і для окремих її підприємств. За допомогою новітніх рішень уряди країн здатні ефективно виконувати свої функції, пов'язані із захистом національної безпеки та навколишнього середовища, охороною здоров'я та підвищенням продуктивності праці, а компаніям інновації створюють стратегічні переваги в найбільш конкурентних галузях. Метою реформ в інноваційній сфері є активізація інноваційних процесів, повноцінне використання потенціалу науки в процесі технологічної модернізації економіки.

Важлива роль інновацій у формуванні потенціалу транспортних підприємств визначається тим, що інновації є джерелом розвитку будь-якої системи. Сьогодні в контексті парадигми сталого розвитку головний акцент в інноваційному розвитку переноситься на екологічність, забезпечення збереження навколишнього середовища, зменшення витрат невідновлювальних ресурсів.

Автором було обґрунтовано основні детермінанти інноваційного розвитку підприємств, в тому числі транспортних, та економіки в цілому [39].

По-перше, безальтернативність інноваційного типу розвитку, яка визначається необхідністю формування економіки знань, екологізації економіки, забезпечення конкурентоздатності окремих підприємств та економіки України в цілому, особливо з урахуванням європейського вектору розвитку нашої країни.

По-друге, наявний інноваційний потенціал країни та окремих підприємств, рівень якого визначає тривалість та конкретні шляхи реалізації інноваційної моделі розвитку.

По-третє, фінансове, інституційне, нормативно-правове та інше забезпечення, наявність чи відсутність якого визначає можливості та темпи інноваційного розвитку економічних систем будь-якого рівня.

По-четверте, соціальні умови інноваційного розвитку, серед яких: рівень розвитку суспільної свідомості, екологічної відповідальності, ментальність суспільства.

Безальтернативність інноваційного вектору розвитку в першу чергу визначається тим, що процеси глобалізації, загальної інформатизації суспільства, інтелектуалізації праці, які сьогодні відбуваються у світі, «свідчать про поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, зумовленого технологічними, фінансовими та екологічними змінами - формування економіки знань, де наука перетворюється на безпосередньо продуктивну силу суспільства» [200, с. 83].

Як зазначається в проекті Доктрини економіки знань [181], економіка знань для України – один з головних інструментів інноваційного прогресу та основний шлях до поєднання існуючих культурних традицій і наявного гуманітарного потенціалу зі світовими економічними вимогами та актуальними суспільними тенденціями.

Результати досліджень багатьох вчених різних шкіл і напрямків щодо формування економіки знань дозволяють стверджувати, що в економіці знань до традиційних економічних чинників додається новий – знання, а нагромадження людського капіталу та його раціональне використання стає стратегічним ресурсом суспільного розвитку.

У доповіді Європейської комісії [333] зазначається, що стрижнем знаннєвої економіки та суспільства є комбінація чотирьох незалежних елементів: виробництва знань, їх передачі через освіту, розповсюдження знань через ІКТ, використання знань в технологічних інноваціях. В умовах інноваційного вектору розвитку національної економіки теоретичне та практичне значення має формування та використання інтелектуально-ресурсного потенціалу українського суспільства, в основі якого є розкриття й розвиток сутнісних потенцій людини, її творчих якостей.

Якщо дотепер знання були важливою, то нині вони стали основною, життєво необхідною, умовою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Таке твердження узгоджується з висновками все більшого числа науковців, експертів. Так, експерти Світового банку стверджують, що «здатність суспільства створювати, відбирати, адаптувати, перетворювати в джерело прибутковості і використовувати знання має вирішальне значення для економічного зростання і підвищення життєвого рівня населення. Знання перетворюються у найбільш важливий чинник економічного розвитку» [293].

Досліджуючи феномен ресурсу знань, академік В.І.Вернадський писав: «Той народ, який зможе найбільш повно, найбільш швидко, найбільш досконало оволодіти новим знанням, яке відкривається в людському житті, досконало розвинути та прикласти його до свого життя – одержить ту могутність, досягнення якої на загальне благо є основним завданням всякої розумної державної політики» [128, с. 190].

Інноваційну діяльність, головними ресурсами якої є знання та інформація, можна представити як комплексний багатоетапний процес інтеграції знань, результатом якого є їх втілення у інноваційні продукти,

послуги, технології. У цьому контексті, по-перше, інноваційний процес — це здійснення знаннєвого ланцюжка (ланцюжка інтеграції знань), кінцевим результатом якого є інновація. По-друге, суб'єкти інноваційної діяльності виступають інтеграторами знань, що забезпечують ефективне створення, накопичення і використання знаннєвих ресурсів у інноваційному процесі.

Інноваційний тип розвитку для транспортних підприємств є найбільш пріоритетним, оскільки він визначає якість транспортної послуги та ефективність її надання. Його забезпечення можливе за умови наявності у підприємств достатнього величини інноваційної складової потенційних можливостей.

Інноваційна складова потенційних можливостей є інтегральним поняттям, вона формується з інноваційних частин усіх функціональних складових потенційних можливостей: виробничо-технологічної, трудової, управлінської тощо і знаходиться у тісному взаємозв'язку з потенційними можливостями знань та змін.

За результатами досліджень автора сформовано структуру інноваційної складової потенційних можливостей (далі – інноваційного потенціалу) транспортних підприємств (рис.2.11).

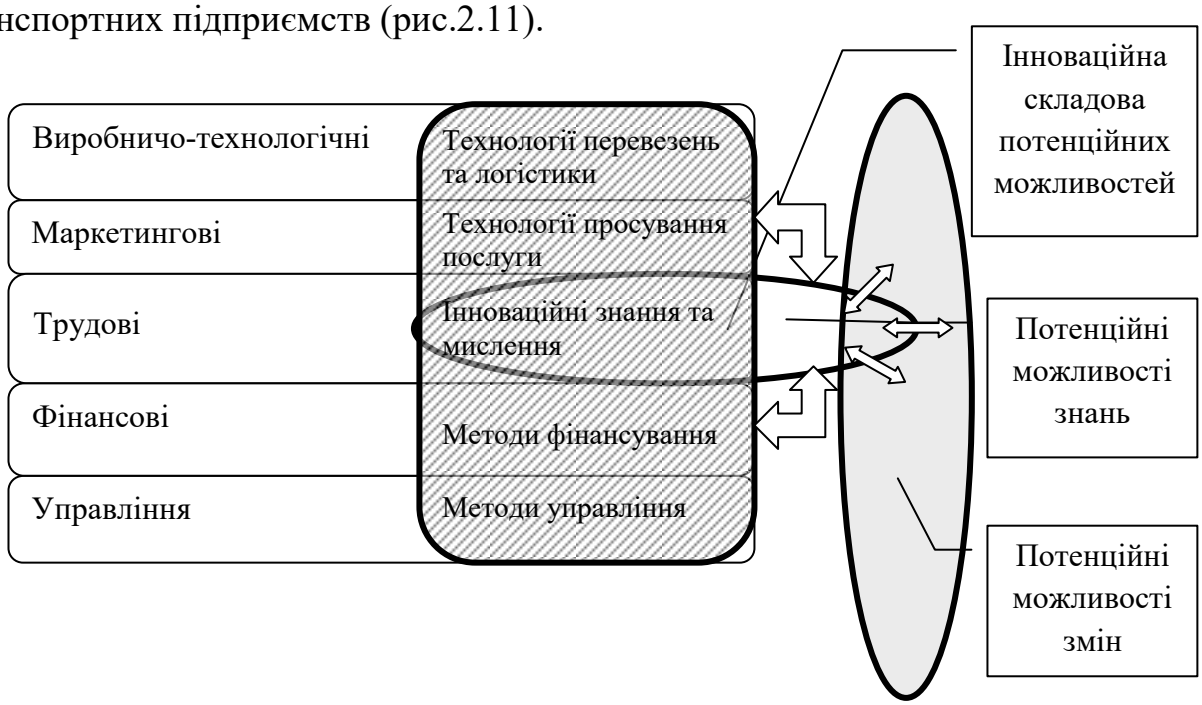


Рисунок 2.11 – Взаємозв'язок елементів у формуванні інноваційної складової потенційних можливостей транспортних підприємств

Джерело: розроблено автором

На рівні підприємства також саме інноваційний потенціал виступає комплексною характеристикою спроможності промислового підприємства до інноваційної діяльності. Він є джерелом інновацій та основою розробки стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства. Саме тому в наш час вивченню проблем, пов’язаних з формуванням та ефективним використанням інноваційного потенціалу підприємства приділяється суттєва увага

Сутність будь-якого предмета чи об'єкта пізнається через його структуру. Щодо структури інноваційного потенціалу, то на рівні підприємства науковці найчастіше виділяють три основні його складові: ресурсну, результативну та внутрішню [229, с. 126]. Слід зазначити, що дане структурування інноваційного потенціалу, автор роботи [105] доповнив четвертою складовою, якою стала інноваційна культура.

Провідні економісти світу, зокрема Р. Барро, К. Ерроу, П. Ромер, Х. Узава, рівень наукових знань відносять до факторів економічного зростання [12], тому в структурі інноваційного потенціалу сьогодні ключове місце займають знання («знаннєвий потенціал»), без залучення яких сьогодні неможливе використання традиційних факторів виробництва. Найбільш успішні підприємства являють собою інтелектуальні організації, працівники яких розвивають свої базові здібності, що ґрунтуються на знаннях та є конкурентоспроможними.

Знання – єдиний вид ресурсу, що істотно відрізняє один бізнес від іншого, ресурс, який не піддається швидкому відтворенню конкурентами, що дозволяє компаніям, що уміють їм управляти, отримати унікальні і стійкі переваги. Кваліфіковане управління знаннями – завдання більш складне, ніж управління матеріальними активами або фінансовими ресурсами. Вирішення цього завдання створює можливість отримувати принципово нові переваги в конкурентній боротьбі, оскільки дозволяє використовувати ще невідомі більшості суб’єктів ринку сигнали про перспективні технології, майбутні потреби та попит.

У підприємств з’являється нагальна потреба в нових управлінських технологіях та інструментах, впровадження яких націлене на продукування, збереження та ефективне використання важливих знань та досвіду, здатних забезпечувати успішний розвиток підприємств у наддинамічному середовищі [376], що також сприяє зростанню інноваційності підприємств.

Тобто, однією з найважливіших функцій управління знаннями на підприємстві є стимулювання інновацій – забезпечення доступу до різноманітних ідей з метою надання можливості іншим людям мати від них користь.

Ключовим фактором успіху для підприємства є не наявність у персоналу знань, як таких, а людська здатність щось робити з цими знаннями. Знання як актив мають певні особливості. Так, людина, що передає знання, залишається їх власником – одне знання може передаватися необмежену кількість разів, і при передачі збільшується кількість його власників. Знання не зношується, скоріше, навпаки – при постійному використанні воно розвивається і стає більш корисним.

Інноваційний розвиток також повинен забезпечувати процеси екологізації економіки. Сьогодні в науковому світі набули поширення так звані інвайронментальні концепції управління, базовим принципом яких є визначення навколишнього середовища, як головної цінності.

Не зважаючи на те, що в Україні проблема сталого розвитку обговорюється досить давно, як зазначається в роботі [398] «поза нашою увагою залишається головний аспект, без якого розраховувати на позитивні результати не доводиться. На нашу думку, він полягає у розумінні швидкості змін, джерелом чого є не тільки і не стільки сучасний світ, скільки власне людина, котра трансформується. І це можна простежити, проаналізувавши динаміку екологічних пріоритетів, які ставило перед собою людство».

Базовою детермінантою інноваційного розвитку звичайно є інноваційний потенціал економіки, рівень якого визначається мережею наукових організацій; насиченістю економіки науковими кадрами та

освіченості робочої сили; обсягами фінансування наукової і науково-технічної діяльності; рівнем інноваційної активності промислових підприємств та динамікою виробництва інноваційної продукції; наявністю платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

Найважливішими показниками результативної інноваційної діяльності, пов'язаними з трансформаціями ідей в нові або вдосконалені продукти, послуги, технологічні процеси, що запроваджуються на ринку, є рівень інноваційної активності підприємств і організацій галузей економіки, а також обсяги випуску нової продукції. Саме інноваційно активні підприємства визначають майбутній розвиток економіки країни та її регіонів. Вони є точками найбільш швидкого економічного зростання, біля яких формується специфічне творче інноваційне середовище. Розвиток таких підприємств в регіонах позитивно впливає на розвиток економіки країни в цілому, що обумовлює необхідність інноваційних впроваджень [104].

У 2014 р. інноваційною діяльністю в Україні займалися 1609 промислових підприємств, що склало 17,4 % загальної кількості промислових підприємств по Україні проти 1758 підприємств (16,1 %) у 2012 році (рис 2.12) [421].

Звертає на себе увагу той факт, що із загальної кількості інноваційно-активних підприємств 62,3 % здійснювали придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і лише 18,3 % - навчання персоналу [421].

Водночас, незважаючи на певну позитивну динаміку, в Україні показники інноваційного розвитку відстають від аналогічних світових значень. Так, у провідних країнах – США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційно активних підприємств коливається у межах 70-80 % (вчетверо більша, ніж в Україні), у країнах ЄС – 27 % [207].

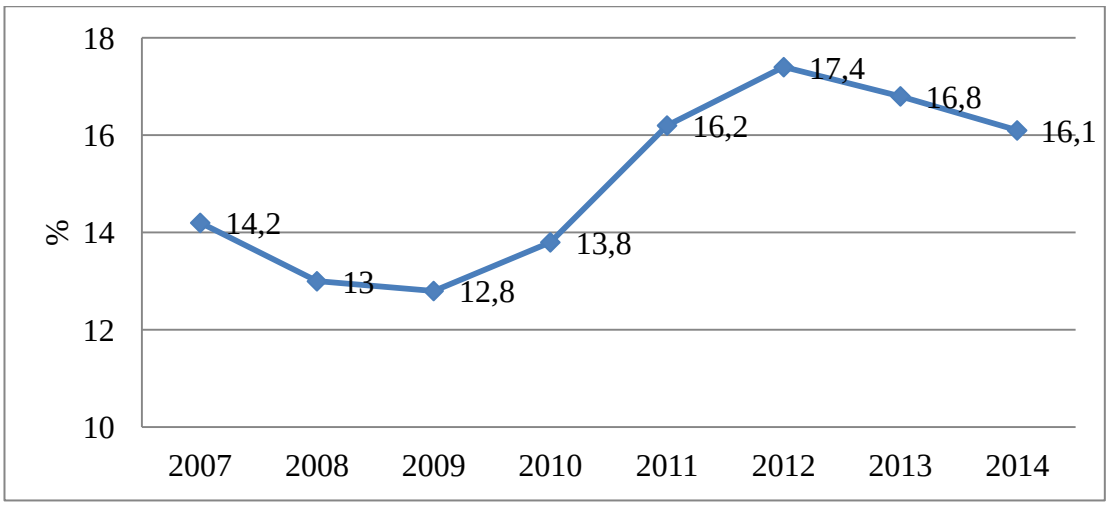


Рисунок 2.12 – Динаміка інноваційної активності промислових підприємств (у % до загальної кількості промислових підприємств в Україні)

Джерело: [421]

Рівень розвитку інноваційного потенціалу країни визначається рівнем його фінансування. Динаміка основних показників фінансування інноваційної діяльності наведена на рис.2.13.

Рисунок 2.13 – Динаміка основних показників фінансування інноваційної діяльності

Джерело: [421]

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2014 р. становив 7695,9 млн. грн. або 0,5% ВВП (2013 р. - 9562,63 млн. грн.). Стабільно знижується з 2011 р. інтенсивність інноваційних витрат (відношення обсягів фінансування інноваційної діяльності до обсягів реалізації промислової продукції).

У 2014 році за технологічними секторами інтенсивність інноваційних витрат знизилася у всіх секторах. Значно вищим за середній по Україні (0,76 %) цей показник залишається у високотехнологічному (4,48 %) і середньовисокотехнологічному секторах (1,59 %) (рис. 2.13). Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, частка бюджетних коштів у загальному обсязі становить близько 4,5 %.

У 2014 році також спостерігалося скорочення як загальної суми інноваційних витрат на 1866,7 млн. грн., так і витрат, що припадають у середньому на одне підприємство -6,38 млн. грн. проти 7,15 млн. грн. у 2013 році. Зменшилася кількість інноваційно-активних підприємств не тільки в Донецькій і Луганській областях, а й в Одеській, Миколаївській та в регіонах, що не межують з гарячими точками, - в Кіровоградській, Тернопільській, Вінницькій, Хмельницькій, Чернігівській, Чернівецькій областях. Однією з головних причин зазначеного є глибока соціально-економічна криза і падіння курсу національної валюти.

Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел у 2014 р. становив 10320,33 млн. грн., у тому числі за рахунок державного бюджету - 4057,03 млн. грн. Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі фінансування становила 39,3 %.

Україна представлена у декількох доповідях та індексах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн. Серед них:

- глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму;
- індекс економіки знань Інституту Світового банку;

- глобальний індекс інновацій Корнуельського університету, бізнес-школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності WIPO.

Україна у 2014 р. покращила свої позиції у міжнародних індексах, що стосуються інноваційної діяльності.

У Глобальному індексі конкурентоспроможності 2014-2015 рр. Україна піднялася на 8 позицій і посіла 76 місце серед 144 країн у результаті високих позицій за показниками «Ємність ринку» та «Освіта», а також покращань позицій за підіндексами «Інновації» та «Технологічна готовність».

За 2014 р. Україна підвищила свої позиції і в рейтингу країн за Глобальним інноваційним індексом - 63 місце проти 71 місця у 2013 році, покращивши свої позиції за 3 підіндексами: «Інституції», «Результати наукових досліджень» і «Творчість».

Україна ввійшла в сотню країн рейтингу Світового банку за індексом Doing Business 2015, поліпшивши за рік свої показники відразу на 16 пунктів, і посіла в ньому 96-е місце. Покращенню позиції України сприяло впровадження електронного декларування податків, включаючи декларування єдиного соціального внеску.

Попри згортання соціально-економічної динаміки, в Україні зберігаються потенціал і передумови розвитку технологічних та інноваційних продуктів. За даними Світової організації інтелектуальної власності, Україна посідає 14-ту позицію серед 143 країн світу за рівнем інноваційної спроможності, а у Глобальному індексі інноваційності рейтинг України у 2014 р. підвищився із 71-ї до 63-ї позиції [454].

За Індексом інноваційності Bloomberg для 50 інноваційних країн світу оцінка України станом на початок 2015 р. покращилася на 16 позицій (33-тє місце). Україна зберігає значний інтелектуальний потенціал і людський капітал для розбудови нових високотехнологічних виробничих ланцюгів. Українські компанії та розробники експортують послуги у сфері інтелектуально-інформаційних технологій на суму понад 5 млрд дол. США. Водночас, володіючи вагомим потенціалом, Україна за показниками

ефективності інноваційного розвитку суттєво поступається розвиненим країнам. Зокрема, згідно з рейтингом Світового економічного форуму за критерієм «інноваційні чинники» показник України погіршився до 81-го місця серед 144 країн у 2014 р. проти 52-ї позиції серед 134 країн у 2008 р. За даними Світового банку, рівень наукоємності економіки України впродовж останнього десятиліття невпинно знижувався і на сьогодні становить 0,74 % ВВП країни, що значно нижче рівня інших економік, що розвиваються. Це утричі нижче, ніж середній показник країн ОЕСР, у 2,5 раза – країн-членів ЄС і Китаю, у 1,5 раза – Росії.

Синтетичним показником, який об'єднує конкурентоспроможність товарів, товаровиробників, галузей і характеризує положення країни на світовому ринку, є глобальний індекс конкурентоспроможності. У загальному вигляді його можна визначити як здатність країни в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни й окремих громадян.

За даними останнього звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2014-2015 рр. Україна піднялася на 8 позицій і посіла 76 місце серед 144 країн [453]. Автори рейтингу відзначають, що Україна як і раніше займає високі позиції за показниками «ємність ринку» (38 місце) та «освіта» – 40 місце за вищою та за початковою освітою. Погіршилася позиція України лише за критерієм «рівень розвитку бізнесу» – 99 місце проти 97 у минулому році. За показником «інфраструктура» Україна залишилася на 68 місці, при цьому в дослідженні є коментар, що при підрахунку рейтингу не було враховано нинішню ситуацію у східних регіонах.

Україна може підвищити ефективність своєї економіки за рахунок розвитку конкуренції на ринках та продовження реформи фінансово-банківського сектору, оскільки за цими параметрами вона посіла відповідно 112 і 107 місця.

Рейтинг покращився, але все ще залишається низьким порівняно з провідними країнами світу.

Автори дослідження [421] акцентують увагу на тому, що виведення економічного зростання України на більш стабільну основу в майбутньому вимагатиме від країни вирішення серйозних завдань, з яких найбільш важливим є подальша перебудова її інституційної структури (130 місце, рік тому - 137).

Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексам «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2014-2015 рр. відповідає 81 місцю, тобто зростання становить 12 позицій.

Сьогоднішній стан забезпечення інноваційного розвитку скоріше є стримуючим фактором, а не стимулятором. Про це свідчить в першу чергу недостатній рівень його фінансового забезпечення. Крім того, перспективи побудови в Україні інтелектуально-інноваційної економічної системи, особливо на галузевому рівні, гальмуються існуючими інституціональними умовами. Знижується здатність національної економіки до створення інновацій, а також можливості впроваджувати передові іноземні технології.

В Україні прийнято майже 170 законів та інших нормативних актів, які регулюють науково-технічну й інноваційну діяльність. Головними із них є Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про інноваційну діяльність». Однак це не забезпечує розвитку інноваційних процесів. Недоліками правового забезпечення інноваційної діяльності є: недостатня узгодженість законодавчих актів між собою та правовими нормами в інших сферах; формальний, декларативний характер багатьох норм, які не виконуються; відсутність ефективних стимулів до інноваційної діяльності.

Рівень інноваційності економіки визначається здатністю її інститутів до максимально ефективного, раціонального, корисного для суспільства використання здобутків науки, а також характеристик – властивостей

людського капіталу. Функціональні зв'язки між суб'єктами відбуваються на конкурентних засадах, а конкуренція є головним регуляторним інститутом у розвитку інноваційного процессу. Головним інститутом інноваційної діяльності в економіці знань є підприємство [184].

Тривалий час в Україні інноваційний розвиток пов'язували виключно з технічними та економічними чинниками, переважно з інвестиціями в основний капітал. Поняття «інновації» ототожнювалось з поняттями оновлення основних засобів, вдосконалення технологічних процесів.

Питанням соціального характеру, а саме формуванню середовища інноваційного мислення і поведінки, де провідну роль відіграє загальна та вища освіта, професійна підготовка, наука і культура, приділяється недостатньо уваги. У зв'язку з цим сьогодні актуальними є питання активізації соціальних чинників інноваційного розвитку.

Важливість соціальних чинників інноваційного розвитку підтверджується їх включенням до міжнародних оцінок інноваційного розвитку та конкурентоспроможності країн. У структурі показників таких міжнародних інтегральних індексів, як індекс спроможності до інновацій, індекс економіки знань та індекс глобальної конкурентоспроможності, питома вага соціальних чинників складає від 20 до 40 % загального обсягу показників, Так, в індексі спроможності до інновацій питома вага соціальних чинників складає 20 % до їх загальної кількості, в індексі економіки знань 42 % усіх показників мають соціальну спрямованість, а в індексі глобальної конкурентоспроможності таких показників 32 %. Аналіз міжнародних індексів показав, що країни, які приділяють достатню увагу соціальним чинникам, також є лідерами за економічними показниками, що свідчить про більш високий добробут населення та здатність країни успішно конкурувати на світовому рівні [184].

В контексті інноваційного розвитку головною метою державного управління сьогодні має стати формування в Україні середнього класу. «Носієм інновацій, інноваційної культури є суспільний прошарок, що має

доходи, достатні для задоволення потреб розвитку особистості, тобто – середній клас. Жодного прориву до інноваційної економіки, інноваційної культури не може бути без кардинальної зміни політики доходів, спрямованої на формування в країні потужного середнього класу» [425, цит. з екрана].

За результатами проведеного дослідження домінантою інноваційного розвитку України беззаперечно має стати формування економіки знань. Автори Доктрини економіки знань [181] визначають, що запровадження в Україні економіки, яка ґрунтується на виробничому використанні знань, інформації та технологій, і становлення якої сприятиме інтенсифікації інноваційного розвитку, необхідно здійснювати у таких напрямах: розвиток інтелектуального потенціалу; інтеграція науки, освіти і виробництва; структурні пріоритети; організаційно-інституційне забезпечення інноваційних процесів; регіоналізація інноваційної та науково-технічної політики; розвиток системи інноваційно орієнтованої освіти; підвищення ефективності фінансування інноваційних процесів; посилення міжнародної кооперації в освітній, науково-технічній та інноваційній сферах.

Якщо інноваційна переорієнтація економіки – це основа основ євроінтеграційного курсу України, то розбудова економіки знань – це фундамент національних інноваційних реформ на нинішньому етапі.

Економіка, базована на знаннях, – єдиний шлях, яким повинно розвиватися суспільство, лише тоді забезпечуватиметься прогрес, інноваційність і конкурентоспроможність. Накопичення знань продукує ефект для суспільства, виражений у примноженні інтелектуального та людського капіталу, що є результатом приросту наукового знання [181].

Знання – це основа добробуту, тому економіка знань є перспективним напрямом наукового пошуку й організації розвитку суспільного буття. У функціонуванні господарських структур і державних інститутів «знання й творчий потенціал працівників стають головним фактором ефективності економічної системи, без якого технічний та економічний прогрес є

практично недосяжним, незалежно від обсягу інвестицій у виробниче обладнання і технологію» [188].

Несформованість необхідного соціального та інституціонального середовища для здійснення інноваційної діяльності є основною перешкодою на шляху інноваційного розвитку України та її регіонів. Вона проявляється у недостатньому розумінні представниками влади, бізнесу та широкими верствами населення безальтернативності інноваційного шляху розвитку, їх несхильності, неспроможності та незацікавленості у здійсненні інноваційної діяльності, існування наявного та прихованого опору інноваціям у різноманітних формах на всіх стадіях інноваційного циклу. З метою формування сприятливого соціально-інституціонального середовища для здійснення інновацій необхідна цілеспрямована державна політика. Таким чином, процес формування економіки знань – це і є процес інноваційного розвитку економіки.

З метою поетапного забезпечення реалізації визначених державою стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності транспортної галузі на 2012-2016 рр. затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного [173] і галузевого [174] рівнів, якими щодо розвитку транспортної системи є наступні:

- створення та розвиток швидкісного та високошвидкісного руху пасажирських поїздів;
- оновлення та розвиток якісних характеристик рухомого складу, розвиток прогресивних технологій ремонту;
- створення нових поколінь техніки і технологій в авіа- та суднобудуванні;
- створення та впровадження інформаційних та навігаційних систем нового покоління;
- розбудова міжнародних транспортних коридорів та модернізація інфраструктури, електрифікація окремих напрямків залізниць України;
- розвиток транспортної логістики.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки інноваційність є безальтернативним напрямом розвитку потенціалу транспортних підприємств.

2.4. Формування конкурентного середовища як умова ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств в економіці знань

Потенційні можливості підприємства в системному поєднанні з цілями та наміром їх досягати формують його потенціал, який під дією законів функціонування ринку (конкуренції тощо) та впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища реалізується в конкурентних перевагах підприємства. Наявність конкурентних переваг у підприємства – це факт, що вже здійснився, це реалізовані можливості підприємства. З погляду філософії, щоб можливість стала дійсністю, необхідні два фактори: дія конкретного закону і наявність відповідних умов [445].

Необхідною умовою розвитку конкурентних переваг підприємства є достатність його конкурентного потенціалу. В процесі досліджень автором визначено динамічні взаємозв’язки між поняттями конкурентний потенціал, фактори конкурентоздатності, конкурентна перевага, схема яких наведена на рис.2.14.

Варто звернути увагу на те, що ключовим елементом зовнішнього середовища, що визначає умови досягнення високого рівня конкурентоздатності підприємства, є стан його конкурентного середовища.

Тобто, під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на основі конкурентного потенціалу формуються конкурентні переваги транспортного підприємства, які визначають рівень його конкурентоздатності. В свою чергу сформовані конкурентні переваги забезпечують процес накопичення конкурентного потенціалу. Системна взаємодія визначених елементів процесу формування конкурентоздатності підприємства характеризує стан та можливості транспортного підприємства щодо створення, зміцнення та

розвитку власних конкурентних переваг. Крім того, її усвідомлення є запорукою ефективного стратегічного управління підприємством.

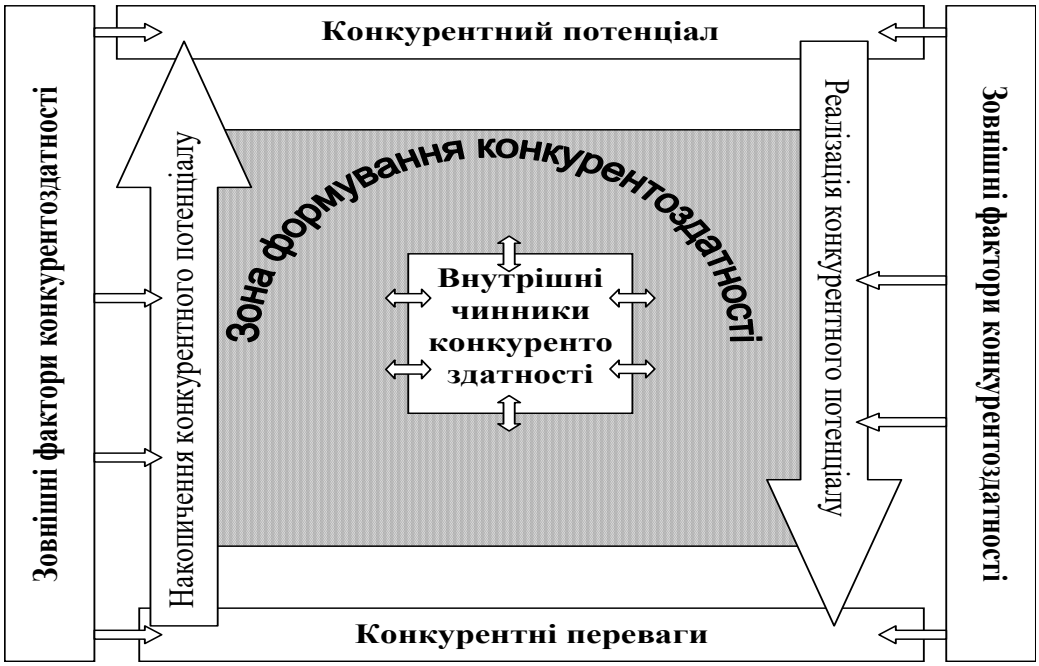


Рисунок 2.14 – Взаємозв’язок основних понять в процесі формування конкурентного потенціалу підприємства [37]

Джерело: сформовано автором

Однією з ключових умов зовнішнього середовища, яка впливає на формування конкурентних переваг транспортного підприємства та, в подальшому, на ефективність реалізації його потенціалу є сприятливе конкурентне середовище. Тому дослідимо детальніше конкурентне середовище транспортних підприємств.

Деякі дослідники, спираючись на конкурентну модель ринку, визначають конкурентне середовище в широкому розумінні як «простір життєдіяльності суб'єктів економіки» [261], або зазначають, що «конкурентне середовище являє собою синтез великої кількості взаємодіючих ринків», виділяючи при цьому достатньо конкурентне середовище, до якого відносить досконалу та монополістичну конкуренцію [410**]**.

В.В. Алещенко [9] розглядає конкурентне положення суб'єктів

господарської діяльності як динамічне, при цьому відмічає, що воно може змінюватися при певних змінах зовнішнього середовища. Під зовнішнім середовищем розуміють при цьому ті умови (свого роду «правила гри»), які є на конкретний момент часу та в яких відбувається пряма або непряма взаємодія суб'єктів господарської діяльності з усіма іншими елементами економічної системи.

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі у роботі [445] відзначають, що зовнішнє середовище – це всі умови та чинники, що виникають у навколишньому середовищі організації, незалежно від діяльності конкретної організації, але які здійснюють або можуть здійснити вплив на її функціонування і тому вимагають прийняття управлінських рішень.

Вважаємо, що для транспортних підприємств поняття «конкурентне середовище» можна визначити як сукупність організаційно-економічних, соціальних, політичних та інших умов взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності, за яких транспортні підприємства, що діють на одному локальному ринку, ведуть конкурентну боротьбу за клієнта, постачальника, збільшення ринкової частки.

Автор дотримується думки, що конкурентне середовище є «кліматом» певного сегменту ринку. Рівень розвитку конкурентного середовища суттєво впливає на економічний стан підприємств, які функціонують в даному сегменті ринку. Умови формування конкурентного середовища можуть як сприяти, так і перешкоджати діяльності більшості учасників ринку. У разі збільшення перешкоджаючих умов (вхідних бар’єрів), відбувається монополізація сегменту ринку, що негативно відображається на підприємницькій діяльності.

В структурі конкурентного середовища представлена сукупність економічних суб'єктів, пов’язаних між собою однорідністю товарів, що виробляються, або послуг, що надаються. Кожен господарюючий суб'єкт впливає на формування конкурентного середовища, в свою чергу конкурентне середовище, що існує на ринковому сегменті, визначає умови діяльності відповідного підприємства. Певна сукупність умов конкурентного

середовища формується державними органами і закріплюється нормативно-правовими актами.

Враховуючи кількість та різноплановість факторів, що формують конкурентне середовище, важливою задачею є їх класифікація та систематизація.

В роботі [178] О. Дикий, визначає, що конкурентне середовище формується в результаті впливу на ринок безлічі факторів, що характеризуються визначеною сферою дії, періодом, інтенсивністю. Автор виділяє 6 основних груп факторів конкурентного середовища, залежно від суб'єктів ринку, діяльність яких створює умови для конкуренції, повністю підтримуючи ідеї М. Портера, втілені ним в моделі п'яти сил конкуренції.

Аналіз моделі п'яти сил конкуренції М. Портера також використовують у своїх дослідженнях С. Клименко, Т. Омельяненко, Д. Барабась, О. Дуброва, А. Вакуленко [221]. Автори розглядають конкурентне середовище як сукупність зовнішніх, стосовно конкретного підприємства, факторів, які впливають на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі. Класифікацію факторів конкурентного середовища наведено в таблиці 2.13.

Конкурентне середовище будь-яких підприємств, в тому числі транспортних, не є однорідним. Серед його елементів, залежно від функцій, які вони виконують на ринку, можна виділити такі основні групи учасників: конкуренти, постачальники, покупці (клієнти), виробники товарів (послуг) - замінників та потенційно нові (можливі) конкуренти. Відмінності у функціонуванні різних складових конкурентного середовища та необхідність узгодження їхньої поведінки в межах економічної системи формують стійкі взаємозв'язки між ними, тобто структуру конкурентного середовища.

Таблиця 2.13 – **Класифікація факторів конкурентного середовища**

Класифікаційна ознака	**Фактори**	**Класифікаційна ознака**	**Фактори**
1	2	3	4
За місцем виникнення	внутрішнього середовища зовнішнього середовища	За тривалістю дії	постійні тимчасові

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4
За характером	загальні специфічні індивідуальні	За ієрархією	незалежні (первинні) похідні (вторинні)
За сферою походження	наукові техніко-технологічні управлінські економічні соціально-демографічні екологічні географічні політичні	За ступенем корисності	стимулюючі дестимулюючі
За джерелами походження	локальні мезорівня (галузеві) макроекономічні фактори світової економіки фактори глобальної економіки	За роллю у формуванні конкурентних переваг	основні другорядні
За періодичністю виникнення	циклічні випадкові	За трансцендентальністю	пояснювані не пояснювані

Джерело: систематизовано та доповнено автором за [399]

Конкурентне середовище транспортного підприємства зазнає істотного впливу економічних, соціальних, геополітичних, міжнародних чинників зовнішнього оточення. Посилення або ослаблення позиції транспортного підприємства на ринку відбувається в результаті зміни ринкової ситуації, існуючих бар'єрів входу і виходу, формування або втрати конкурентних переваг, впливу інших факторів.

Структуровані автором складові конкурентного середовища транспортного підприємства наведені на рис.2.15 [59].

Процес формування конкурентного середовища може базуватись на різних концепціях.

Існує еволюційна концепція формування конкурентного середовища, яка базується на принципах обов’язковості та пріоритетності проведення заходів з підготовки підприємств до конкурентної взаємодії і поступовому впровадженні її елементів. Тобто, конкуренція на ринках розвивається поступово і формується поетапно.

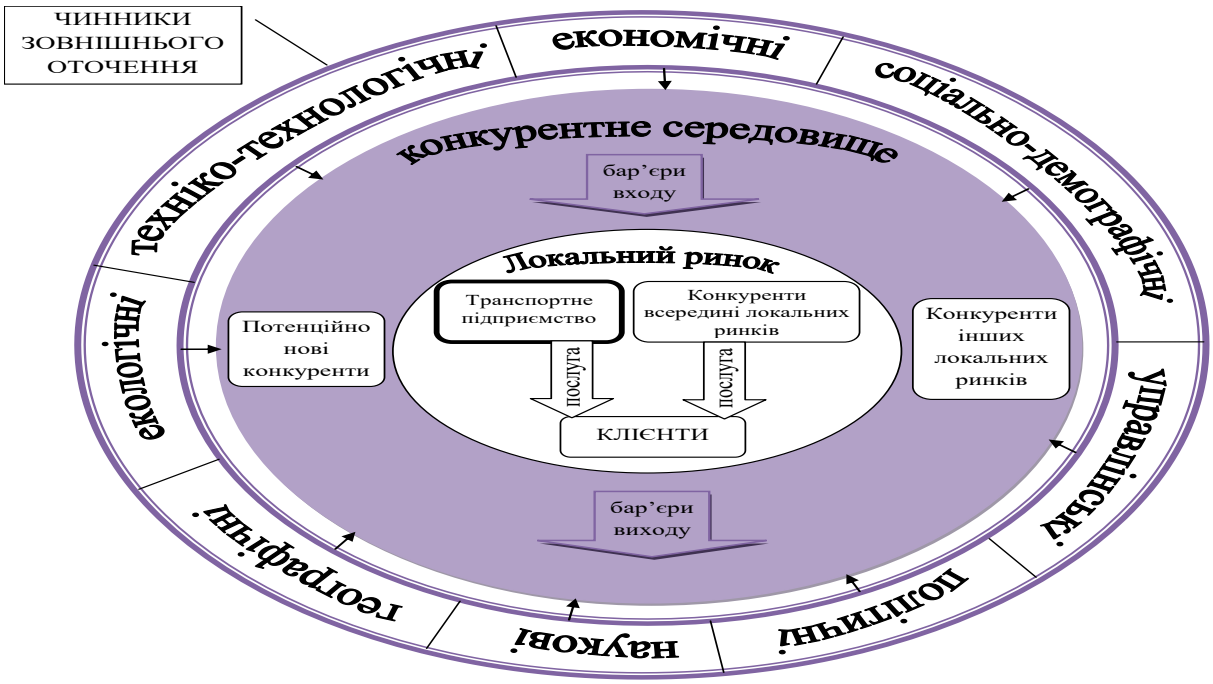


Рисунок 2.15 – Структура конкурентного середовища транспортного підприємства

Джерело: сформовано автором

Інша концепція формування конкурентного середовища отримала назву «шокової терапії». Її прихильники вважають необхідним впровадження конкуренції відразу і в повному обсязі, пов'язуючи з цим створення потужних стимулів для формування нових потужностей. Проте впровадження конкуренції в повному обсязі для непідготовлених до цього господарюючих суб'єктів позбавляє їх конкурентних переваг. Не володіючи конкурентними навичками, вони опиняються в умовах повної ринкової невизначеності, за якої підприємницька активність господарюючих суб'єктів згасає.

Поступове формування конкурентного середовища не означає, що мова йде про еволюційний процес, характерний для економічно розвинених країн, де сучасна конкуренція складалася століттями. Трансформаційний процес в економіці пострадянських країн, в тому числі України, передбачає стислі терміни. Тому, говорячи про еволюційний процес розвитку конкуренції в

перехідних економіках, мають на увазі не терміни перетворень, а їх послідовність.

Поєднати послідовність і прийнятну швидкість формування конкурентного середовища можливо тільки у випадку регульованого процесу. У цьому сенсі, конкурентне середовище в перехідних економіках повинно формуватися не як результат дії сліпих ринкових сил, а як продукт свідомої діяльності з наперед визначеними цілями [254].

Враховуючи досвід формування конкурентного середовища в економіках різних країн, виділено етапи цього процесу, які наведено на рис.2.16.

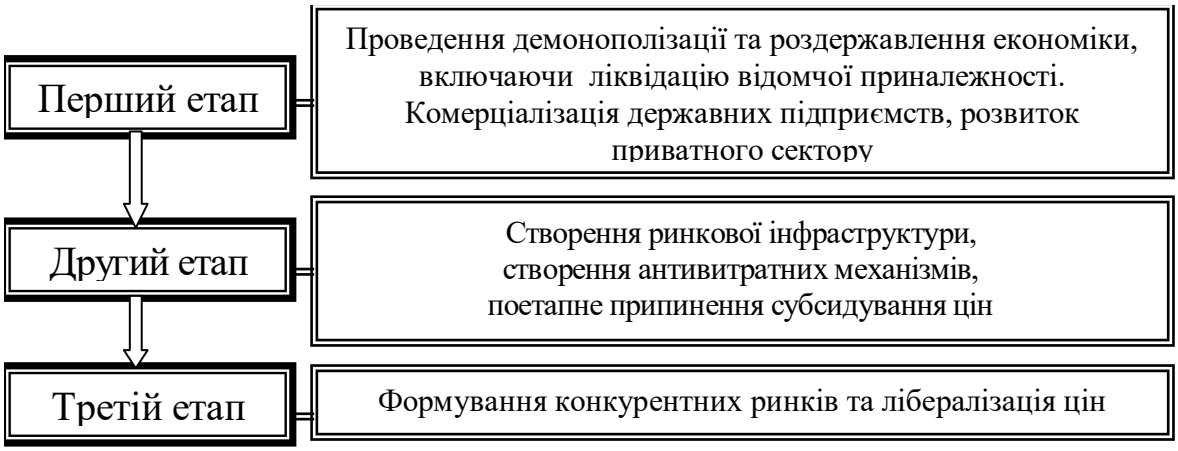


Рисунок 2.16 – Етапи формування конкурентного середовища

Джерело: сформовано автором

Функціонування конкурентного середовища в Україні у 2014-2015 роках відбувалося за складних умов, коли в національній економіці спостерігалася дія низки чинників, що негативно впливала на передумови конкуренції на вітчизняних ринках. Зокрема, відбулося скорочення обсягу пропозиції товарів, робіт і послуг внаслідок загального спаду внутрішнього валового продукту, скорочення промислового виробництва, зменшення обсягів імпорту. Водночас мало місце зменшення обсягів платоспроможного попиту, обумовлене, зокрема, погіршенням фінансового результату підприємств, зростанням заборгованості з виплати заробітної плати, інфляційними процесами.

Показником, який дозволяє оцінити структурні передумови конкуренції в національній економіці України, є частка підприємств, що діють на ринках різних типів, у загальному обсязі реалізованої продукції [198].

Згідно з даними досліджень, проведених Центром комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, на початок 2014 року на ринках, де структурні передумови конкуренції були повністю відсутні (тобто, ринках, на яких частка найбільшого суб'єкта господарювання становила понад 90 %), реалізовувалося 11,8 % продукції. У порівнянні з 2013 роком цей показник збільшився на 4,3 %. Частка в обсязі реалізації на ринках з домінуванням однієї фірми, монополізованих ринках та ринках з домінуванням одного суб'єкта господарювання (ринках, на яких частка найбільшого суб'єкта господарювання складала понад 35 %) становила 25,4 %. Цей показник знизився на 4,5 %. На олігопольних ринках (тобто, ринках, на яких частка трьох найбільших суб'єктів господарювання перевищує 50 %) частка в обсязі продукції, що реалізується, становить 15,4 % та у порівнянні з попереднім роком зменшилась на 1,5 %. Водночас майже половина продукції, а саме 47,4 %, реалізується суб'єктами господарювання, що діють на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні [198].

Як і в попередні роки, в різних секторах національної економіки умови розвитку конкуренції суттєво відрізнялись. Найкращі структурні передумови конкуренції зберігались у торгівлі – 72,3 % товарів реалізовувалось на ринках з конкурентною структурою та в агропромисловому комплексі, де 69,5 % товарів (робіт, послуг) реалізується на ринках з конкурентною структурою. Найбільш несприятливою для конкуренції є структура товарних ринків у секторі транспорту та зв'язку – лише 14,8 % загального обсягу товарів (робіт, послуг) реалізується на ринках з конкурентною структурою, при цьому рівень конкурентних ринків знизився на 0,6 % [198].

Рівень монополізації на початок 2014 року (розрахований як частка всіх суб'єктів господарювання, що діють на монополізованих ринках, в обсязі

реалізованої продукції галузі) порівняно з попереднім роком зменшився у 36 галузях. Зокрема, позитивні тенденції до зменшення рівня монополізації спостерігалися на ринках сільського господарства, харчової промисловості, текстильної промисловості, поліграфічної промисловості, шкіряної, хімічної, фармацевтичної та металургійної промисловості, оптової та роздрібної торгівлі, кур'єрській та ветеринарній діяльності, наданні інформаційних та інших консалтингових послуг. Водночас у 34 галузях спостерігалося зростання рівня монополізації, зокрема, це галузі добування корисних копалин, виробництва напоїв, оброблення деревини та виробництва меблів, виробництва гумових та пластмасових виробів, виробництва комп'ютерів і оптичної продукції, ремонту і монтажу устаткування, наземного транспорту, складського господарства та допоміжної діяльності у транспорті, діяльності готелів та ресторанного бізнесу, діяльності туристичних агентств та охоронних служб тощо.

На транспорті та у зв'язку на початок 2014 року частка послуг, що реалізовувалися за відсутності структурних обмежень конкуренції, становила тільки 14,9 %, на ринках з олігопольною структурою – 2,8 %. У той же час, на ринках з ознаками домінування одного суб'єкта господарювання – 49,0 % та цілком монополізованих ринках – 33,3 % [198].

У порівнянні з попереднім роком показник монополізованих ринків збільшився на 20,7 % і склав 33,3 %, ринків з ознаками домінування – 49,0 %, ринків з конкурентною структурою – 14,9 %. Частка в обсязі реалізації на ринках з домінуванням однієї фірми знизилась на 8,3 %. На олігопольних ринках частка в обсязі продукції, що реалізується, порівняно з попереднім періодом суттєво зменшилась на 11,9 %. і склала 2,8 %) та частка в обсязі реалізації на конкурентних ринках знизилась на 0,6 % [198].

За результатами анкетного опитування 512 підприємств у 22 областях України встановлено, що 37,0 % опитаних вважали рівень конкуренції з боку інших вітчизняних підприємств високим, 35,0 % – помірним, 6,0 % – слабким і 8,0 % взагалі не відчували конкуренції з боку українських

товаровиробників. Отже, частка опитаних підприємців, які відчувають значну або помірну конкуренцію з боку вітчизняних виробників (72,0 %) є порівнянною з часткою в загальному обсязі реалізації ринків з конкурентною або олігопольною структурою (62,9 %). Разом з тим, порівняно з попереднім часом частка опитаних, що відчувають значну або помірну конкуренцію, зменшилась: у 2014 році вона становила 76,0 %, у 2012 році – 82,7 %, у 2010 році – 84,8 %, а в 2008 році – 87,5 % [198].

За оцінками експертів на транспорті склалося неоднорідне конкурентне середовище: від повністю приватизованого ще на початку 90-х років XX століття автомобільного та річкового транспорту до стопроцентної державної власності на залізничному транспорті та в морських портах. Країни Європи та більшість країн СНД вже провели реформування залізничного транспорту, відділивши господарські функції від регуляторних, природно монопольну інфраструктуру від потенційно конкурентного ринку операторських компаній. Потребує реформування система управління й у морських та річкових портах щодо розподілу регуляторних та господарських функцій [381].

Сприятлива для конкуренції ринкова структура є необхідною, але недостатньою умовою ефективної конкуренції. Найгострішими на цей час проблемами розвитку конкуренції на ринках з конкурентною структурою в Україні, на наш погляд, є:

- нерівність умов конкуренції внаслідок впливу адміністративних чинників;

- спотворення конкуренції внаслідок «тінізації» господарювання;

- інституційні обмеження конкуренції.

Розвиток та захист конкуренції повинні реалізовуватись як через забезпечення дотримання заборонних вимог законодавства про захист економічної конкуренції, так і шляхом стимулювання економічного розвитку галузей і регіонів.

У формуванні конкурентного середовища важливу роль відіграють державні інститути. Якщо підприємства не здатні домогтися зміцнення конкурентоспроможності за допомогою реалізації конкурентних стратегій, вони об'єктивно будуть змушені звернутися до неринкових способів вирішення проблем, що стоять перед ними. Тому той факт, що конкуренція переміщується із сфери господарського обороту в сферу взаємин з владними структурами і розгортається не навколо покупця, а навколо чиновника, що розподіляє ресурси, є лише наслідком конкурентних умов, що сформувалися в економіці [197].

Тобто, єдина конкурентна політика всіх органів державної влади та органів місцевого самоврядування є запорукою функціонування та розвитку ефективного конкурентного середовища в Україні. Водночас, не виважені рішення державних органів можуть мати більш вагомий та тривалий негативний вплив на конкуренцію, ніж антиконкурентні дії суб’єктів господарювання.

Світовий досвід свідчить, що зростання конкурентоспроможності національної економіки потребує організаційно-економічного, фінансового та інституційного забезпечення.

Важливу роль у формуванні та проведенні державної конкурентної політики на сучасному етапі розвитку відіграє партнерство держави та бізнесу, яке передбачає структурований діалог між урядом та бізнесом для поліпшення стану конкурентного середовища та інвестиційного клімату в країні.

Особливості партнерства держави та бізнесу в сфері конкуренції в окремій країні обумовлені, перш за все, її політичним та економічним середовищем. Україна досягне стабільного та динамічного зростання економіки лише тоді, коли принципи добросовісної конкуренції будуть покладені в основу державної політики в цій галузі.

Як уже було зазначено, серйозними проблемами галузі транспорту є значний знос основних виробничих засобів, недостатній обсяг інвестицій,

необхідних для оновлення та забезпечення інноваційного розвитку матеріально-технічної бази галузі, обмеженість бюджетного фінансування та амортизаційних відрахувань, недосконаліть механізму лізингу, низький рівень використання транзитного потенціалу держави.

Для подолання зазначених проблем розроблено Транспортну стратегію України на період до 2020 року [382], одним з напрямів реалізації якої є створення конкурентного середовища на ринку транспортних послуг.

Формування сприятливого конкурентного середовища є обов'язковою передумовою ефективного функціонування підприємств в ринкових умовах, фактором збільшення їх конкурентоздатності. Для результативного управління конкурентоздатністю підприємствам необхідно мати достовірну інформацію про стан ринку.

Закон України «Про захист економічної конкуренції» [310] визначає конкуренцію як «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку».

Для досягнення переваг над конкурентами, формування ефективних стратегій розвитку суб'єкти господарювання повинні знати ринкову ситуацію, оцінювати рівень конкуренції та рівень власної конкурентоздатності за об'єктивними методиками.

Транспортні підприємства в процесі вивчення конкурентного середовища стикаються з труднощами методологічного характеру, оскільки не зважаючи на достатню кількість літератури щодо аналізу діяльності конкурентів, конкретних методичних рекомендацій, які можна було б застосувати на практиці, недостатньо.

Методологія дослідження конкурентного середовища, повинна ґрунтуватися на базових принципах функціонування ринку: динамічності,

конкуренції, економічної свободи суб'єктів ринку, економічної ефективності і свободи ціноутворення [6].

Принцип динамічності передбачає визначення тенденцій розвитку ринку, проведення глибокого аналізу динаміки та інтенсивності розвитку ринку.

Основою принципу конкуренції є твердження про те, що конкуренція є рушійною силою ринку. Змагальність на ринку не дозволяє окремому суб’єкту підприємницької діяльності впливати на ринкову ситуацію одноосібно.

Принцип економічної свободи суб’єктів ринку означає, що кожен учасник ринку є незалежним від інших і вільним щодо вибору законних і добросовісних форм і методів конкурентної боротьби. Водночас, для забезпечення економічної свободи усіх суб’єктів ринку, кожен учасник повинен здійснювати свою діяльність в межах діючих норм і правил.

Принцип економічної ефективності означає, що головною задачею фінансового управління для кожного суб'єкта ринку є забезпечення економічної ефективності його діяльності.

Принцип свободи ціноутворення - ціни на ринку складаються під впливом попиту та пропозиції, завдяки чому відбувається ринкове регулювання цін і, як наслідок, доходів підприємств.

Оскільки основною метою дослідження конкурентного середовища транспортного підприємства є визначення стану ринку на певний момент і прогнозування тенденцій його подальшого розвитку, для досягнення зазначеної мети необхідно:

- дослідити і оцінити загальну економічну ситуацію на конкретному ринку, визначити його тип;

- виявити ключові фактори, що визначають характер взаємовідносин на ринку, його структуру та тенденції розвитку;

- визначити кількісні та якісні характеристики співвідношення попиту і пропозиції;

- спрогнозувати тенденції розвитку ринку.

На рис.2.17 наведено авторський підхід щодо послідовності проведення аналізу конкурентного середовища підприємства [31].

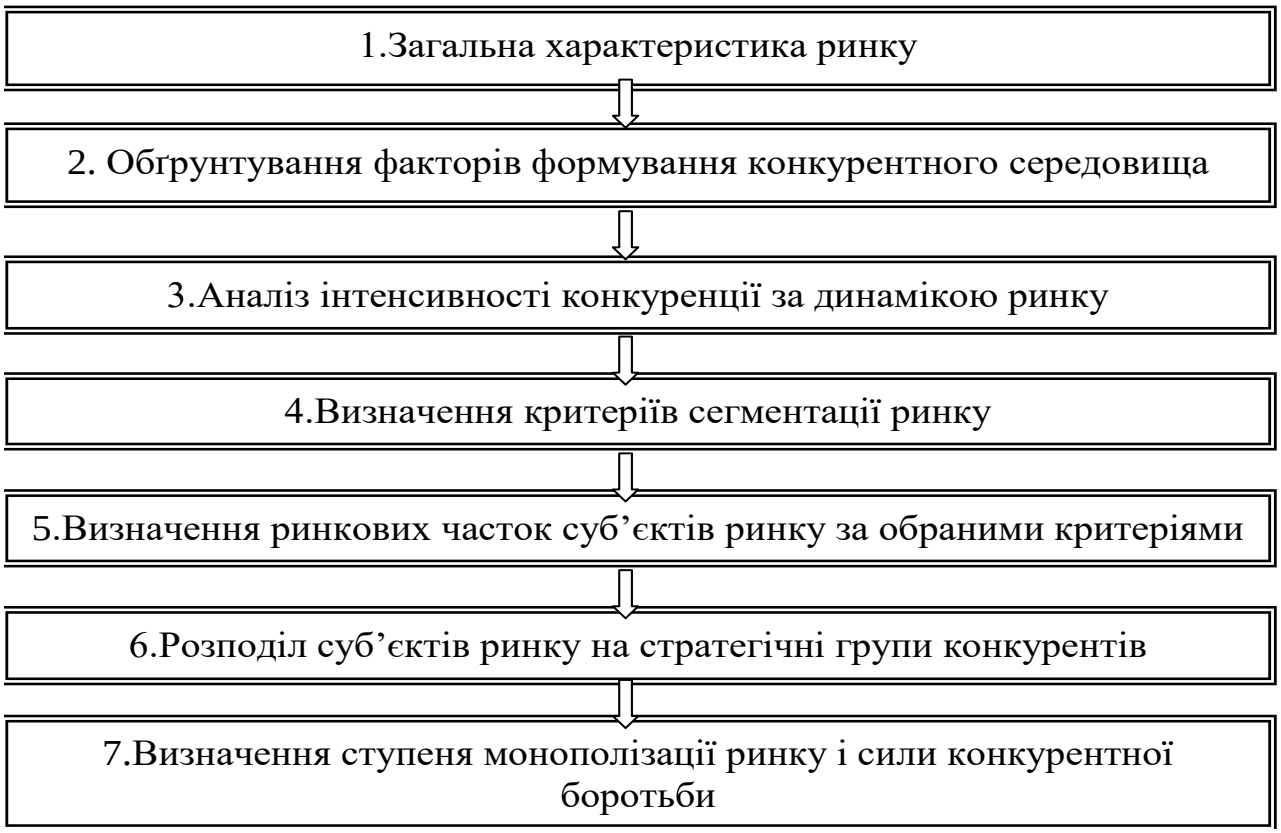


Рисунок 2.17 – Етапи аналізу конкурентного середовища

Джерело: сформовано автором

Звичайно, підприємства різних галузей економіки працюють на різних ринках і в процесі аналізу їх особливості необхідно враховувати. І хоча зазначена послідовність проведення аналізу конкурентного середовища сформована для транспортного підприємства, вона може бути використана і для підприємств будь-якої іншої галузі.

За наведеною послідовністю на першому етапі аналізу конкурентного середовища досліджується загальна інформація про стан ринку: наводиться характеристика основних учасників, дані про основні товари (послуги), вивчаються загальні тенденції розвитку відповідного ринку.

На другому етапі визначається перелік факторів, які впливають на формування конкурентного середовища. Найбільше практичне значення для підприємства має дослідження факторів, що впливають на кон'юнктуру ринку.

Відомо, що інтенсивність конкуренції збільшується при зменшенні темпів зростання ринку [387]. На третьому етапі дослідження конкурентного середовища розраховується показник динаміки ринку за формулою:

$$T_p = ((((V_{ан}-V_б)/V_{ан})*t/12)+1)*100 \quad (2.4)$$

де $V_{ан}$ – обсяг ринку в аналізованому періоді; $V_б$ - обсяг ринку в базовому періоді; t – період часу, за який визначається показник.

За показником динаміки ринку розраховується показник інтенсивності конкуренції ($I_к$), який характеризує гостроту конкуренції на ринку і змінюється в межах від 0 до 1. Якщо $I_к = 0$, то конкуренція мінімальна, а якщо $I_к = 1$, то максимальна.

Фактичне значення $I_к$ визначається за такими співвідношеннями: якщо показник динаміки $T_р > 140\%$, то $I_к = 0$; якщо $70\% < T_р < 140\%$, то $I_к$ розраховується за формулою $I_к = (140-T_р)/70$, якщо $T_р<70\%$, то $I_к = 1$ [154].

За розподілом ринкових часток найбільша конкурентна активність існує при приблизно однакових частках конкуруючих компаній.

На четвертому етапі аналізу конкурентного середовища визначаються критерії сегментації ринку. При дослідженні ринку транспортних послуг постає важливе питання про формування меж ринку. Антимонопольним комітетом України розроблено «Методику визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» [270]. Цим документом визначені поняття товарних і географічних меж ринку.

Результати дослідження, проведеного в роботі [357], відображають важливу особливість ринку транспортних послуг: «для послуг з перевезень відбувається злиття понять продуктових і географічних меж товарного ринку». Далі в даній роботі вказується на те, яку послугу можна вважати замінником послуги з перевезення:

- така сама послуга, що надається іншим перевізником;
- аналогічна за технологічним змістом і тарифом, що застосовується;
- інша послуга, яка надається в тому ж місці, в той же час.

Таким чином, ринок транспортних послуг можна сегментувати за територіальною ознакою.

На п’ятому етапі на основі статистичних даних про обсяги діяльності суб’єктів підприємницької діяльності, що працюють на одному ринку, визначають ринкові частки конкурентів. Ідея ринкової частки є методологічною основою аналізу конкурентного середовища, її розмір визначає можливість впливу компанії на ринок і на конкурентів.

В процесі виділення стратегічних груп конкурентів (шостий етап) слід спиратися на ідею М.Портера про виділення стратегічних груп конкурентів як множини фірм, що ведуть суперництво у галузі і мають загальні риси: схожі товари і послуги, сервісне обслуговування, збутові системи [303]. І дійсно, виділення стратегічних груп конкурентів дозволяє більш ясно і чітко визначити характер конкурентної боротьби в галузі, тому що фірми однієї стратегічної групи є більш очевидними конкурентами. Це обумовлено тим, що вони мають значну взаємозалежність, мають схожі конкурентні переваги, а зміна ринкових умов може мати різний ефект для різних груп. Так, більш явними конкурентами на ринку транспортних послуг будуть фірми, які спеціалізуються на обслуговуванні вантажопотоків певного роду вантажу та надають приблизно однаковий спектр послуг.

Наступний (сьомий) етап аналізу конкурентного середовища передбачає визначення ступеня монополізації ринку і сили конкурентної боротьби. Для цього використовуються показники: індекс концентрації, індекс Херфиндаля-Хіршмана, показник інтенсивності конкуренції за розподілом ринкових часток [387, 357].

Індекс концентрації визначається як сума ринкових часток лідерів ринку. Для оцінки ступеня монополізації ринку можна використовувати

тридольний показник концентрації [387], що характеризує суму ринкових часток господарських суб'єктів, що займають лідируючі позиції:

$$CR_3 = \sum Q_i , \qquad (2.5)$$

де CR_3 – індекс концентрації для трьох господарюючих суб'єктів, що мають найбільшу частку ринку; Q_i – ринкова частка даного суб'єкта з номером *i* у загальному обсязі реалізованої продукції конкретного ринку, %.

Якщо індекс концентрації менший 45%, то ринок вважається неконцентрованим, тобто відсутні компанії, які мають значну монопольну ринкову частку. Якщо індекс концентрації більше 45%, але менше 70%, ринок вважається помірно концентрованим. Якщо індекс концентрації більший за 70%, то ринок кваліфікують як висококонцентрований, тобто такий, що потребує особливої уваги з боку антимонопольних органів.

Широко вживаним показником концентрації ринку є індекс Херфиндаля-Хіршмана, який розраховується як сума квадратів ринкових часток компаній, присутніх на ринку. Ринок вважається низько концентрованим при значенні індексу менше 1000, критичне значення індексу – більше 1400.

Практично, кількісне значення цього показника визначається або на базі простого підрахунку кількості продуктових ліній конкурентів, або на основі розрахунку індексу кількісного еквівалента, що можна вважати різновидом індексу Херфиндаля-Хіршмана. Індекс кількісного еквівалента, який використовується для визначення рівня концентрації продаж на ринку, визначається за формулою:

$$I_{к.е} = \frac{1}{\sum F_{ij}^2} , \qquad (2.6)$$

де F_{ij} – частка продажу *i*-тої фірми в *j*-тій продуктовій лінії.

Значення цього показника дорівнює одиниці у випадку, якщо фірма працює на ринку тільки з одним товаром (однією продуктовою лінією), і більше одиниці у випадку диверсифікованої фірми.

При вивченні ринку обов’язково оцінюється також інтенсивність конкуренції. Вважається, чим ближче знаходяться значення ринкових часток конкурентів, тим інтенсивніша конкуренція між ними.

Показник інтенсивності конкуренції за розподілом ринкових часток розраховується за формулою [339]:

$$U_d = 1 - n\sqrt{(1/n)\sum (Д_i - 1/n)^2} \qquad (2.7)$$

де U_d – показник інтенсивності конкуренції по співвідношенню ринкових часток; $Д_i$ – частка i-го конкурента на ринку, частки одиниці; n – кількість конкуруючих підприємств на даному ринку.

Оцінюючи ступінь монополізації ринку слід враховувати , що згідно Закону України «Про захист економічної конкуренції» [310] «суб’єкт господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо на цьому ринку у нього немає жодного конкурента або він не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар’єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин.

Монопольним (домінуючим) вважається становище суб’єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 відсотків, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції».

Практичний ефект для підприємств від застосування даної методики можливий за умови проведення постійного моніторингу [337]. Тільки тоді підприємство зможе обґрунтовано формувати конкурентні переваги.

Формуючи систему моніторингу підприємствам необхідно враховувати: кількість досліджуваних напрямів діяльності конкурентів, кількість використовуваних каналів моніторингу, широту постановки задачі оцінки діяльності конкурентів, технології збору та обробки інформації. Система моніторингу діяльності конкурентів, яка розроблена на конкретному підприємстві, повинна бути інтегрованою із загальною системою інформаційного забезпечення та прийняття рішень.

Концептуальною основою формування методики аналізу конкурентного середовища на сучасному етапі є стратегічна орієнтація підприємств на формування конкурентних переваг. В практичній площині реалізація методики включає сукупність науково-методичних розробок та організаційно-управлінських заходів щодо створення системи моніторингу конкурентного середовища. Організація систематичної оцінки конкурентного середовища дозволить вирішувати питання щодо опосередкованої оцінки конкурентного потенціалу транспортних підприємств, визначення тенденцій формування конкурентних переваг підприємств та їх рівня, обґрунтування заходів підвищення конкурентоздатності.

Висновки до розділу 2

Відповідно до поставленої мети у другому розділі отримані такі наукові та практичні результати.

1. Визначено внесок транспорту у формування ВВП за допомогою показника транспортомісткість економіки, який розраховується як відношення загального вантажообороту до ВВП. Проведений факторний аналіз динаміки транспортомісткості показав, що за період з 2001 року по 2015 рік загальне збільшення транспортомісткості на 18,21 ткм/дол. США (або у 2,54 рази) викликало випереджаюче зменшення реального ВВП порівняно зі зменшенням вантажообороту. Зростання транспортомісткості за період 2001-2015рр. на 109,46% пояснюється зменшенням ВВП, і на 9,46% - зменшенням вантажообороту. Стрімке зростання транспортомісткості в останні 3 роки свідчить про катастрофічне збільшення транспортної складової, питоме зростання транспортних витрат держави, що не сприяє ефективності економіки. Загальне зростання транспортної складової відбувається одночасно зі скороченням чисельності населення, що означає ще більш швидкі темпи зростання даного показника в розрахунку на душу населення.

2. Визначено системні причини наявної кризи транспортної галузі, серед яких: неможливість залучення для розвитку потенціалу галузі значних довгострокових інвестицій, недієвість ринкових механізмів як основних регуляторів галузі. Державне регулювання ринку транспортних послуг є недостатньо ефективним, оскільки існуюча система управління державними транспортними підприємствами веде до незадовільних результатів їхньої роботи, збитковості, неспроможності забезпечити оновлення власного рухомого складу та відтворення застарілої транспортної інфраструктури на паритетних з державою і приватними інвесторами засадах. Державна політика щодо розвитку транспортної галузі не відповідає вимогам світових тенденцій розвитку товарних ринків, а також умовам глобалізаційних та євроінтеграційних процесів. Визначено основний чинник кризи - протиріччя між заявленими намірами, що сформовані у вигляді програм, заяв, планів та справжніми внутрішними намірами осіб, що приймають рішення щодо діяльності та розвитку транспортних підприємств та галузі в цілому.

3. Дослідження впливу чинників на обсяги перевезення вантажів було здійснено за допомогою технології нерівномірних раціональних бе-сплайнів (скорочено nurbs), яка дозволила отримати інтерактивну інтерпретацію криволінійного графічного опису моделі на неперервному інтервалі часу, що надає можливість отримати відомості про значення стану моделі у будь-який момент часу з інтервалу T, дає перевагу у швидкості відтворення графічної інтерпретації моделі за рахунок обчислювальної стабільності та точності використовуваних алгоритмів, зберігає інваріантність як при афінних перетвореннях, так і при перспективних трансформаціях.

4. Досліджено вплив на динаміку обсягів перевезень вантажів в Україні таких чинників: валовий внутрішній продукт, середня чисельність наявного населення, доходи населення, обсяг реалізованої промислової продукції, продукція сільського господарства, оптовий і роздрібний товарооборот підприємств, обсяг реалізованих послуг, експорт та імпорт товарів і послуг, інвестиції в основний капітал та капітальні інвестиції. За результатами

моделювання встановлено, що досліджувані фактори у 2002-2013 роках на 92-99 % описують результуючу функцію (обсяг перевезень). Розбіжність між динамікою обсягів перевезень і сумарним впливом визначених чинників у 2014 році пояснюється не контрольованістю суспільно-економічних процесів, що викликана дією політичних чинників, АТО, дестабілізацією політичної і економічної ситуації.

4. Доведено безальтернативність інноваційного розвитку транспортних підприємств, та обґрунтовано його основні детермінанти, зокрема:

- формування економіки знань, необхідність екологізації економіки, забезпечення конкурентоздатності окремих підприємств та економіки України в цілому, особливо з урахуванням європейського вектору розвитку нашої країни;

- наявний інноваційний потенціал країни та окремих підприємств темпи й рівень якого визначає тривалість та конкретні шляхи реалізації інноваційної моделі розвитку;

- фінансове, інституційне, нормативно-правове та інше забезпечення, наявність чи відсутність якого визначає можливості та темпи інноваційного розвитку економічних систем будь-якого рівня;

- соціальні умови інноваційного розвитку, серед яких: рівень розвитку суспільної свідомості, екологічно відповідальності, ментальність суспільства

5. Сформовано структуру інноваційного потенціалу транспортних підприємств та встановлено взаємозв’язок складових у його формуванні. Визначено, що інноваційну складову містить кожна функціональна складова потенційних можливостей транспортного підприємства: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управління. Інноваційний потенціал є невід’ємною складовою потенціалу знань, який в свою чергу є одним з чинників, що активізує потенціал змін.

6. Встановлено взаємозв’язок основних понять в процесі формування конкурентного потенціалу підприємства, визначено структуру конкурентного середовища транспортних підприємств та класифіковано фактори його

формування. Проаналізовано стан конкурентного середовища в транспортній галузі та визначено його нерівномірність розвитку. Обгрунтовано етапи та сформовано методику аналізу конкурентного середовища транспортних підприємств, як умови формування та ефективної реалізації їх потенціалу. Практичний ефект для підприємств від застосування даної методики можливий за умови проведення постійного моніторингу стану зовнішнього середовища. Формуючи систему моніторингу підприємствам необхідно враховувати: кількість досліджуваних напрямків діяльності конкурентів, кількість використовуваних каналів моніторингу, широту постановки задачі оцінки діяльності конкурентів, технології збору та обробки інформації. Система моніторингу діяльності конкурентів, яка розроблена на конкретному підприємстві, повинна бути інтегрованою із загальною системою інформаційного забезпечення та прийняття рішень.

Основні положення другого розділу висвітлено у наукових працях автора: [30, 31, 34, 35, 37, 39, 40, 48, 53, 54, 59, 61, 64, 73, 78, 80, 81, 83, 91].

РОЗДІЛ 3
СИСТЕМНО-ГУМАНІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Передумови формування сучасної парадигми розвитку суспільних відносин

Передумови формування будь-якої парадигми розвитку соціально-економічних систем можуть розглядатись лише в контексті тенденцій розвитку суспільства. Сьогодні суспільство знаходиться на новому етапі розвитку, який визначається зростанням ролі людини, формуванням суспільства «знань», складними екологічними проблемами, соціальними та політичними кризами. Сучасна наукова картина світу свідчить про кризу раціоналістичного світогляду, який орієнтував людину на постійне перетворення світу в своїх інтересах за законами розуму [255]. На сучасному етапі значення набуває інший світоглядний підхід, коли людина повинна впорядковувати своє індивідуальне буття за загальними суспільними законами.

Розвиток людства супроводжується зміною економічних формацій, технологічних устроїв і, безумовно, зміною суспільної свідомості. Зміни технологій та світогляду відбуваються одночасно в процесі їх взаємовпливу. Зміна світогляду суспільства в цілому, та окремої особистості зокрема, спричиняє переоцінку цінностей та поглядів на усі сфери суспільного життя, в тому числі економіку. Відбувається зміна орієнтирів розвитку, трансформуються його критерії та оціночні показники, змінюється інструментарій. Тому досліджувати питання розвитку соціально-економічних систем усіх рівнів, зокрема транспортних підприємств, та їхнього потенціалу необхідно в комплексі з розглядом питань еволюції економічних формацій та суспільного світогляду.

Перехід від устрою до устрою супроводжується революційними перетвореннями у виробництві, продуктивності праці, ускладненням господарських зв'язків та відносин, високими темпами зростання обсягів прибутку, оновленням продукції, впровадженням базисних інновацій, причому більшість інновацій впроваджується в фазі домінування попереднього технологічного устрою. Зміна за рахунок впровадження інновацій кожного технологічного устрою новим супроводжується серйозними зрушеннями в міжнародному поділі праці, зміною конкурентоспроможності країн тощо [154].

Взаємозвязок відповідних економічних циклів та технологічних устроїв наведено на рис.3.1.

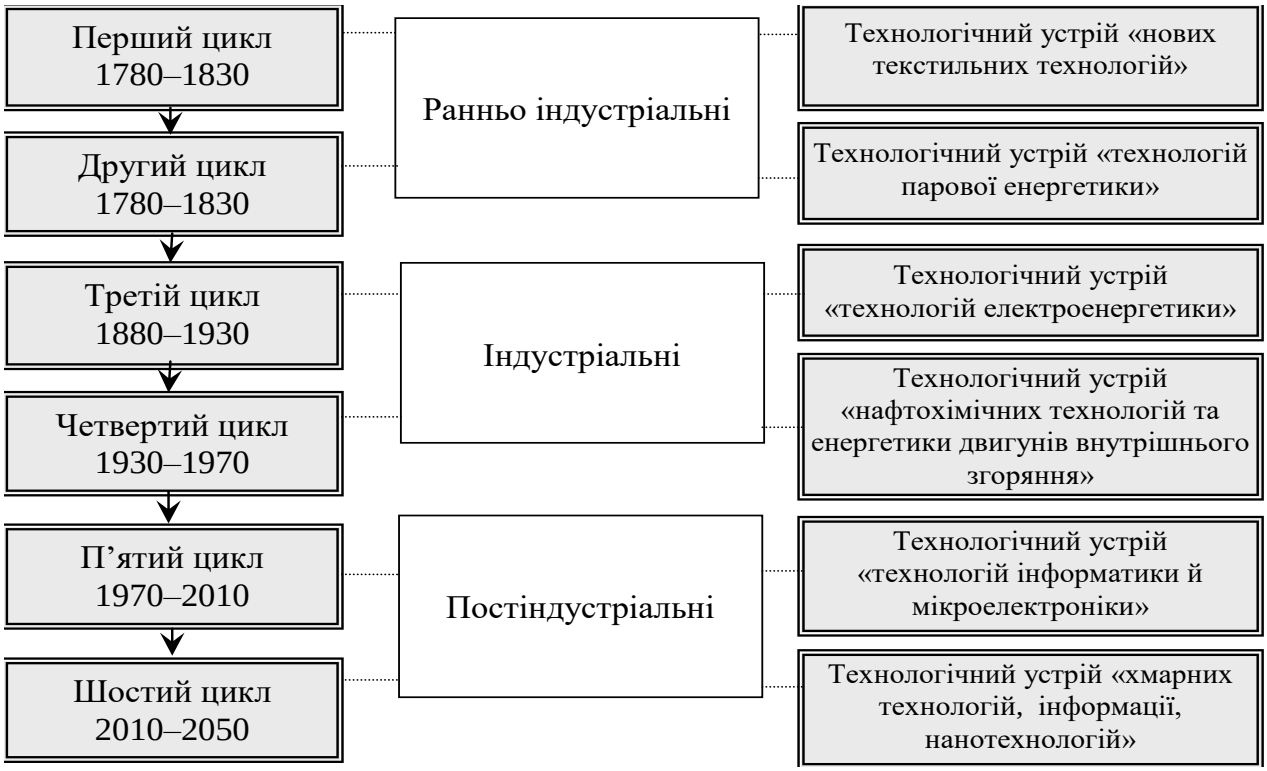


Рисунок 3.1 – Взаємозв'язок відповідних економічних циклів та технологічних устроїв

Джерело: сформовано автором

Розглянемо детальніше особливості сучасного (постіндустріального) етапу розвитку економіки.

В економіці постіндустріального типу відбувається розвиток інформаційних технологій, телекомунікацій, інформація і знання стають ресурсом, для якого перестають діяти закони мультиплікативного зв'язку обсягів виробництва та інвестицій, закони безперервного зростання продуктивності праці [204]. Потенціал постіндустріальної системи формується на основі інтелектуального капіталу, що представляє собою провідний виробничий фактор.

Як зазначає автор роботи [199], в процесі еволюції потенціалу економічної системи відбувається зміщення акцентів з екстенсивних, ресурсних факторів розвитку і переважно економічних інститутів на інтенсивні чинники розвитку економіки у зв'язку з розвитком людського та інтелектуального капіталу, зростанням і ускладненням потреб індивідів.

Нарешті, існує точка зору [121], що розвинені країни усвідомлено скорочують обсяг промислового виробництва на своїх територіях, оскільки в прийдешній постіндустріальній епосі основним джерелом багатства й могутності країни є не матеріальне масове виробництво, а його організація і управління, тобто розробка, поставка і сервіс технологій і стандартів виробництва.

У науковому середовищі існує думка про те, що постіндустріальному суспільству відповідає мережева економіка. На даному етапі розвитку економіки на зміну ієрархії (відносинам залежності) та риновим відносинам (відносинам незалежності) приходить гетерархія (відносини взаємозалежності). Як зазначають автори монографії [318], їх прикладом є «…мережеві структури, в яких потенційно існують зв'язки між всіма учасниками, деякі з них актуалізуються, породжуючи на час рішення задачі, що стоїть перед системою, певну ієрархію. Мережеві структури діють як багатоцентрові системи, в яких, залежно від вирішуваних мережею завдань, будь-який елемент може стати на чолі системи, підпорядковувавши собі на якийсь час всі інші її елементи. Таким шляхом мережеві структури забезпечують гнучкість економічної поведінки, економію на масштабах

виробництва, збільшення полів розповсюдження інформації, а також сприяють зниженню трансакційних витрат, пов’язаних з отриманням інформації і здійсненням контролю за виконанням контрактів» [318, с. 25].

Рушійними силами економічної системи стає не тільки прагнення до матеріального добробуту, але також прагнення реалізувати потреби духовної самореалізації особистості [121].

Автор погоджується з Зікуновою І.Г. [199], що в контексті зазначених вище змін у пріоритетах економічного розвитку і потенціалу економічної системи, результат економічної діяльності повинен виражати якісні зміни у процесі задоволення матеріальних та нематеріальних потреб людини та реалізації її інтелектуального потенціалу.

Рух сучасної економіки по траєкторії постіндустріального розвитку супроводжується трансформацією не тільки ресурсно-відтворювального потенціалу, але і змінами в підсистемі мети.

На рис.3.2 наведено трансформацію цілей розвитку соціально-економічних систем в процесі зміни економічних устроїв.

Особливістю сучасного технологічного устрою є інформаційна революція, ініційована стрімким прискоренням науково-технічного прогресу в галузі інформаційних, комп’ютерних і телекомунікаційних технологій. Вона поклала початок формуванню основ інформаційної економіки (економіки знань, постіндустріальної економіки), в якій інформація і знання стають основними засобами і предметом суспільного виробництва [203].

Автор поділяє думку про те, що сучасна постіндустріальна система розвивається в умовах пріоритету людського капіталу, інтелектуального і технологічного прогресу, структурних, інституціональних та мотиваційних чинників побудови національних інноваційних систем.

Погоджуючись з думкою К.Перес [295], можна відзначити, що техно-економічна парадигма включає в себе, крім власне нової техніки та виробничої технології, ще й нову систему управлінських і бізнес - стратегій і

технологій, вкорінену не тільки серед практикуючих бізнесменів, економістів, але і в більш широких верствах суспільства.

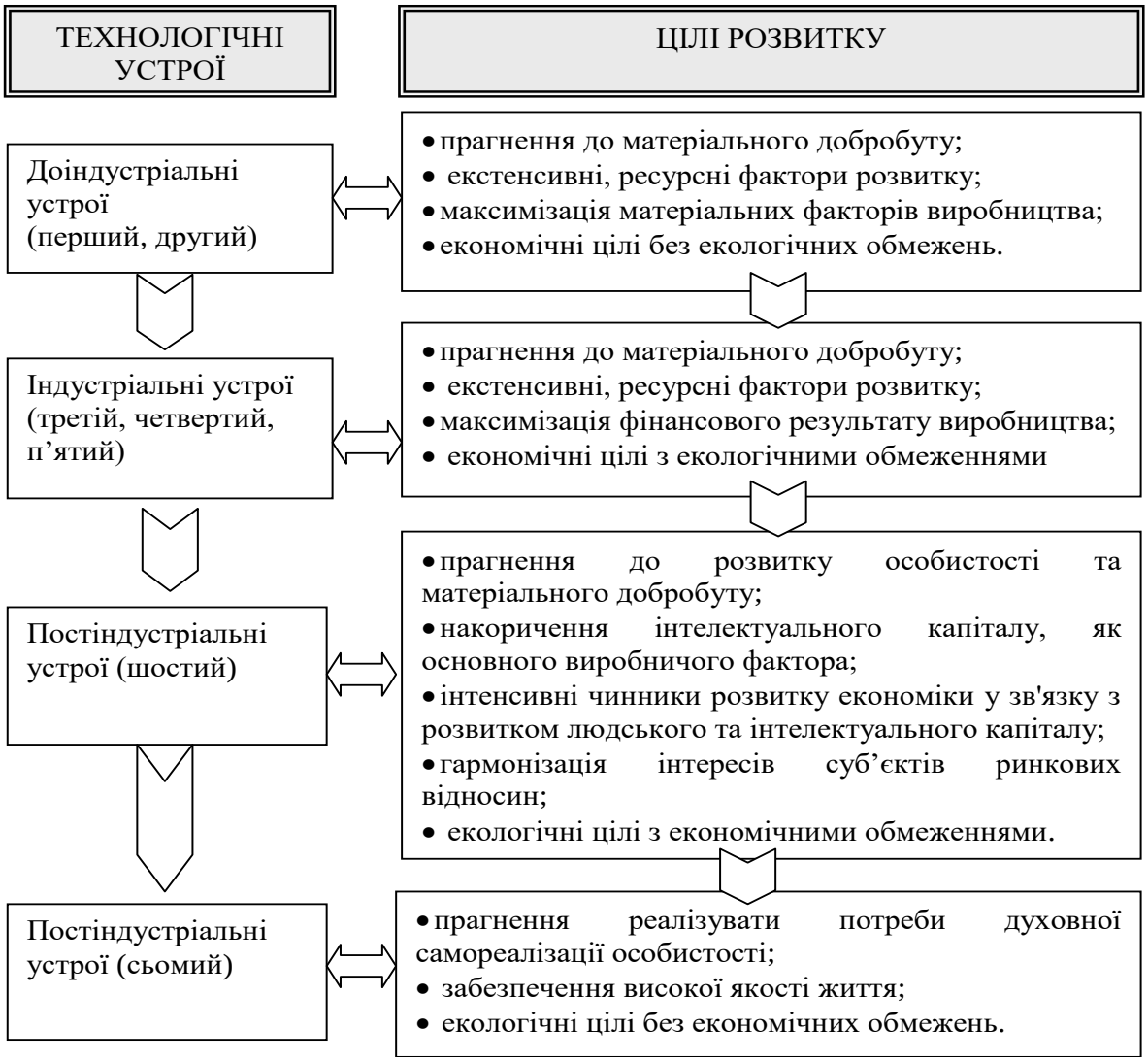


Рисунок 3.2 – Трансформація цілей розвитку суспільства (економіки)

Джерело: розробка автора

Новою рисою економіки і суспільства стає інтелектуалізація праці, пов'язана з випереджаючим розвитком живого знання в порівнянні з уречевленим. Серйозними зрушеннями на цьому шляху стали такі явища, як перехід від технократичної до антропоцентричної організації виробництва і праці, демократизація економічних відносин, нова етика і соціалізація праці, зміна структури приватної власності, формування нових пріоритетів особистості і соціуму, стирання меж виробництва і споживання [404].

Формування нового технологічного устрою змінює парадигми, системи цінностей, цілі розвитку економіки та суспільства в цілому.

Тому можна вважати, що устрій формується раніше і служить основою для вироблення парадигми. А коли зміни починають торкатися багатьох, економічна свідомість і стиль ведення справ у суспільстві докорінно перебудовуються. Це і означає остаточну зміну парадигми.

Термін «постіндустріальне суспільство» вперше після Другої світової війни вжив американець Д. Рісмен у 1958 р. Слідом за ним кілька суспільствознавців, серед яких можна назвати А. Турена, Д. Белла, З. Бжезинського, А. Тоффлера, Ж. Фурастьє, Й. Масуду та інших, дійшли висновку, що наприкінці 60-х років XX ст. суспільство в розвинених країнах стало втрачати чимало важливих характеристик індустріального ладу і набувати нових ознак. Це дало підстави говорити про становлення якісно нового соціуму [209].

Нове суспільство у різних авторів одержало кілька варіантів назви. Окрім більш відомого «постіндустріального» з'явилися терміни «інформаційне суспільство» (Й. Масуда, Японія), «технотронне суспільство» (З. Бжезинський, США), «наукове суспільство» (М. Понятовський, Франція), «суперіндустріальна цивілізація» і «третя хвиля» (А. Тоффлер, США) та інші [209]. В науковій літературі також використовуються такі варіанти термінології: економіка знань (економіка, що базується на знаннях, суспільство знань), нова економіка, інформаційна економіка, суспільство навчання упродовж життя, цифрове суспільство, мережеве суспільство (суспільство мережевого інтелекту), глобальне суспільство тощо.

Для характеристики провідної ролі знань на сучасному етапі економічного розвитку різними теоріями і школами досить часто застосовують такі терміни: економіка, яка базується на знаннях (knowledge-based economy) – Л. Туроу, В. Іноземцев; нова економіка – А. Грінспен; Дж. Сакс; В. Куриляк; А. Пороховский, Л. Мясникова, Р. Гордон, інтелектономіка – Г. Задорожний; новітня економіка – А. Задоя. Науковці

одночасно використовують терміни, які стосуються визначення стану не лише економічної сфери, а всього суспільства: суспільство знань, інформаційне суспільство – А. Чухно; суспільство, засноване на знаннях, К-суспільство – М. Згуровський; а також періоду, який переживає людство – постіндустріальна епоха, інформаційна епоха – М. Кастельс [428].

Особливий внесок у розробку нової концепції був зроблений видатним американським соціологом Д. Беллом у його фундаментальній праці «Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування» [435], де було всебічно охарактеризовано риси соціуму, що народжувався. У центр концепції автор поставив інформаційний фактор, підкресливши при цьому: «Поняття «постіндустріальне суспільство» робить наголос на центральній ролі теоретичного знання як осі, навколо якої вибудовуються нова технологія, економічне зростання і нова стратифікація суспільства». Також Д. Белл зазначає: «Зовсім очевидно, що постіндустріальне суспільство являє собою суспільство знання у подвійному сенсі: по-перше, джерелом інновацій в усе більшій мірі стають дослідження і розробки..., по-друге, прогрес суспільства, вимірюваний зростаючою часткою ВНП і зростаючою частиною робочої сили, все більш однозначно визначається успіхами в галузі знань». Якщо в доіндустріальному суспільстві головним виробничим ресурсом була мускульна сила, в індустріальному - машинна техніка, то в постіндустріальному - це знання, інтелект. Метою тут є не кількість зроблених благ, але їхня якість, а ширше - якість життя [209, цит. з екрана].

А. Тоффлер [429] називає такі ознаки переходу до нового типу суспільства: поступовий перехід від традиційних викопних джерел енергії до нетрадиційних; заміна масового виробництва виробництвом товарів і послуг, чітко орієнтованих на споживача; заміна нуклеарної родини «багато формною»; зсув в організації корпорацій до форм менш бюрократичних, більш спеціалізованих і орієнтованих на вирішення конкретних проблем;

демасифікація засобів комунікацій, чому сприяє розвиток кабельного телебачення, супутникового зв'язку тощо.

Термін «економіка знань» або «економіка, заснована на знаннях» знайшов широке поширення в кінці 90-х років XX ст. і пов'язаний значною мірою з встановленням нових пріоритетів у політиці та економіці країн Європейського Союзу. Активізація процесів перетворення знання в безпосередньо продуктивну силу розвитку економіки і суспільства зумовила, особливо у другій половині XX ст., розширення досліджень у цій сфері, так і практичних кроків. З'явилася концепція формування суспільства нового типу як наступного щабля постіндустріального суспільства. Воно одержало назву «Knowledge society», «К-суспільство» або «суспільство, засноване на знаннях».

Парадигма знаннєвої економіки сформувалася на межі тисячоліть і стала сьогодні основною теоретичною базою політики економічного зростання як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. Відомо, що на базі концепції знаннєвої економіки Європейський Союз ще в 2000 році прийняв «Лісабонську стратегію», де поставлено за мету створити в Європі до 2010 року найбільш конкурентну і динамічну в світі знаннєву економіку, яка забезпечує стале економічне зростання, більше привабливих робочих місць та більшу соціальну злагоду [93].

Загальновизнаною стала думка про те, що сьогодні лише через знання можна створити та розвивати конкурентоспроможну економіку, здатну забезпечувати сучасний рівень життя населення, високі темпи соціально-економічного розвитку держав, добробут і якість життя їх народів.

Суспільство знань характеризується, крім технологічного, такими вимірами: соціальним, етнічним і політичним. Невід'ємними його компонентами стали нові міждисциплінарні знання, що генеруються науковими і соціальними інститутами, підготовка високоякісного людського капіталу, яку здійснює освіта, створення додаткових багатств економікою знань і формування на цій основі інтегрального вектора розвитку

суспільства, зорієнтованого на підвищення якості і безпеки життя усіх його членів.

Основою переходу на новий етап розвитку є зміна самої людини, знаходження нею нової мотивації, що дає змогу визначити діяльність постіндустріального типу, за Д. Беллом, як «гру між людьми» [209].

Для економіки України опора на інформацію та знання може стати одним з пріоритетних напрямів розвитку у руслі концепції інноваційного випередження. Ця концепція передбачає вибір свого власного шляху, пошуку та реалізації своїх потенційних конкурентних переваг, заняття та посилення провідних позицій в тих сферах діяльності, де для цього є необхідні умови [203].

Дійсно, Україна має все ще досить потужну, але таку, яка майже не розвивається, систему продукування знань. Хоча останні тенденції до посилення позицій провідних вітчизняних ВНЗ у світових рейтингах, зокрема, Webometrix [445], дають підстави для певного оптимізму. Тим не менш, незважаючи на значний освітній і науковий потенціал, зокрема, досить високий рівень вищої освіти (25-е місце в світовому рейтингу [385]), вони практично не впливають на процеси соціально-економічного розвитку країни. Про це свідчить 46-е місце у світі за загальною (і на душу населення) кількістю наукових робіт, виданих співробітниками українських університетів, а також останнє місце в світовому рейтингу за ступенем впливу наукових робіт на економіку [4].

У постіндустріальній економіці (в індустріальній цю роль відіграє капітал) знання є рушійною силою і обмежуючим фактором економічного розвитку, вони також заміщають працю як джерело доданої вартості. З огляду на це, держави, які прагнуть на рівних увійти у світове співтовариство розвинених у соціально-економічному плані країн, шукають ефективні шляхи активізації процесів продукування й використання знань, вкладають значні кошти в розвиток науки та освіти.

Але слід зазначити, що навіть наявність достатнього рівня знань без їх використання державою і бізнесом не в змозі забезпечити економічне зростання. Знання і висококваліфіковані фахівці, як носії знань, «перетечуть» в країни, де необхідність в них і матеріальне стимулювання будуть більшими, де вони зможуть повною мірою реалізувати свій потенціал [203].

Економіка постіндустріального суспільства, заснована на знаннях, відрізняється від попередніх суспільних формацій наступними ознаками (рис.3.3).

Рисунок 3.3 – Ознаки економіки постіндустріального суспільства, заснованої на знаннях

Джерело: сформовано за [232]

В умовах формування постіндустріальної економіки знання в продуктах і послугах формують значну частину створюваної вартості. Цей процес розвивається через зростання наукоємності продукції, що виробляється, і розвиток ринку інтелектуальних товарів та послуг. Інтелектуалізація використовуваних технологій забезпечує різке підвищення продуктивності праці. На думку фахівців, можливості передових технологій такі, що при їх повсюдному впровадженні приблизно через 30 років 2% працездатного населення Землі могли б задовольняти потреби решти жителів планети. Якщо ж говорити про реалії, то в промислово розвинених країнах

частка зайнятих в сільському господарстві не перевищує 10 %, а безпосередньо залучених в матеріальне виробництво – 20 % [368].

З наведених вище причин в економіці постіндустріального суспільства діяльність, пов'язана з виробництвом, зберіганням, передачею і використанням знань, набуває все більшого значення. Особлива роль в цій діяльності належить освіті, характер і значення якої змінюється найбільшою мірою. Починаючи з 60-х років XX століття витрати на освіту в усіх країнах починають зростати набагато швидше, ніж в інших галузях економіки. Виникла свого роду «індустрія освіти», яка в багатьох країнах фінансується в основному державою і займає у структурі суспільних витрат центральне місце, поряд з обороною, охороною здоров'я і соціальним захистом населення. У сучасній економіці освіта розглядається як форма інвестицій в людський капітал, від якої залежить його якість і успіх виробництва.

Характерною рисою економіки, заснованої на знаннях, є також перетворення працівників, зайнятих виробництвом, передачею і використанням знань, в домінуючу групу в загальному числі зайнятих. Її чисельність в промислово розвинених країнах оцінюється по-різному, залежно від того, кого конкретно відносять до цієї категорії. Але поза сумнівом, що за своїми розмірами вона перевершила групу індустріальних робітників. На думку деяких дослідників «робітники знань» складають біля однієї третини зайнятих в економіці США [232].

Наведені міркування дозволяють визначити якісні особливості постіндустріальної економіки, що характеризують її як спосіб суспільного відтворення.

Перша особливість полягає в тому, що темпи і масштаби науково-технічного прогресу такі, що зміни в матеріальній базі виробництва і якості трудових ресурсів не встигають за зростанням науково-технічних можливостей.

Наступна особливість – зростання транзакційних витрат. Ця особливість виразно виявилася в економіці промислово розвинених країн в

90-і роки у зв'язку із загостренням конкуренції. Транзакційні витрати – економічна категорія, що почала використовуватись в економічному аналізі лауреатом Нобелівської премії Рональдом Коузом в 1937 р. За своєю суттю ці витрати пов'язані не з виробництвом як таким, тобто витратами на сировину, матеріали, оплату праці, транспортування тощо, а з витратами, обумовленими пошуком інформації, вивченням ринку, укладанням контрактів і контролем за їх виконанням, захистом прав власності та іншими складовими. Також особливістю економіки знань є значне зростання ролі менеджменту інтелектуальних ресурсів.

Таким чином, в сучасних умовах постійного оновлення знань і зростаючої конкуренції актуальності набуває потреба постійного навчання (life long learning), або навчання протягом життя.

Найважливішим каталізатором усіх перерахованих вище процесів стало те, що прийнято називати «інформаційною революцією». Це поняття включає власне інформаційну революцію і комунікативну революцію. П.Друкер вважає інформаційну та комунікативну революцію четвертою після винаходу писемності, рукописної книги і друкарського верстата. Досі вдосконалення процесів обробки інформації і процесів її доставки проходило різними самостійними шляхами. Їх інтеграція, що має місце в сучасних умовах, дала величезний соціальний, економічний, культурний синергетичний ефект. Більш того, сьогодні саме комунікативна сторона інформаційної революції виходить на перший план [232].

Отже, знання стали економічною категорією, і капіталізація знань перетворилася в один з найважливіших економічних процесів.

Таким чином, за своєю сутністю термін «економіка знань» відображає характеристики постіндустріального суспільства, але на більш високому еволюційному ступені розвитку, в ході якого при задоволенні життєво необхідних потреб людини стають усе більше затребуваними диференційовані товари й послуги, вироблені різними дрібними

підприємствами, інтенсифікується розвиток людського капіталу й сфери послуг.

За даними Світового банку, в більшості країн ОЕСР протягом останніх п’ятнадцяти років зростання доданої вартості в галузях, що ґрунтуються на знаннях, у середньому становило 3 %, що стабільно перевищувало темпи загального економічного зростання, які не піднімалися вище за 2,3 %. Частка цих галузей у сукупній доданій вартості збільшилася в Німеччині з 51 % до 60%, у Великобританії – з 45 % до 51 %, у Фінляндії – з 34 % до 42 % [251].

Глобальна інформатизація перетворює інформацію та знання, якими володіє підприємство, на вирішальний чинник виробництва, а людина як носій знань та вміння їх використовувати стає унікальною сполучною ланкою у виробничому процесі.

Знання і культура, що вона несе – була одностайно визнана пріоритетом як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Незважаючи на підвищення інтересу до управління знаннями та культурою підприємства, економічна наука і господарська практика не мають відповідей на цілий ряд науково-прикладних питань щодо вказаної проблеми. Автори монографій та наукових статей [138, 139, 243, 141] одними з перших в Україні розробили основні підходи до формування конкурентних переваг підприємства на основі управління нематеріальними ресурсами, серед яких особливу увагу приділено знанням та культурі підприємства [142].

Важливо зауважити, що на даному етапі розвитку цивілізації економіка знань відрізняється від класичної стандартної економіки насамперед істотною зміною філософії: якщо раніше економіка знань була важливим, але не головним елементом світової економіки, то зараз вона набуває дедалі більшого значення. Знову стає актуальним вислів англійського філософа Френсиса Бекона – «Знання – сила». Однак у контексті переходу світової економіки до нової, заснованої на знаннях моделі, цей афоризм набуває нового сенсу: все більше зростають і набувають впливу ті індустрії, які виробляють не товари, а послуги. Саме останні стали головним об’єктом

купівлі-продажу в постіндустріальному суспільстві, а головним виробничим ресурсом стають інформація й знання.

Під впливом трансформації економіки в напрямку економіки знань відбувається трансформація свідомості суспільства, що змінює мету функціонування економічних систем. В свою чергу, суспільна свідомість, зорієнтована на інші цінності, формує передумови трансформації економіки. Сьогодні трансформація свідомості суспільства здійснюється в напрямку формування гуманістичного світогляду в усіх сферах життя .

Наведені вище факти можна розглядати як передумову формування сучасної парадигми розвитку суспільства в цілому, яка транслюється на усі сфери суспільних відносин. Особливого значення необхідність перегляду парадигми набуває в транспортній галузі стосовно стратегічного розвитку, а також формування та реалізації потенціалу окремого підприємства.

3.2. Обгрунтування спрямованості сучасної парадигми формування та реалізації потенціалу

Питання формування нової парадигми сучасного економічного розвитку досліджувались у працях вчених різних напрямів: філософів, економістів, педагогів тощо. Серед них - представники філософії та історії науки К. Попер, І. Лактош, Я. Корнаї, Т. Кун. Такі вчені, як Р.Бернс, А. Комбс, А. Маслоу, Г. Олпорт П. Борсук, С. Дичковський, С. Іванов присвятили свої праці формуванню нової парадигми в освіті.

У працях І.П. Отенко, Л.Т. Штимера досліджено проблеми парадигми управління. Питання щодо нової парадигми виробництва та економічного зростання досліджували такі відомі вчені, як: П. Друкер, Л.І. Абалкін, А.Н. Бердяєв, А.К. Гастєв, П.М. Керженцев, Н.Д. Колесов. П.І. Попів, В.В. Радаєв та інші.

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо формування нової системи принципів суспільного та економічного розвитку, ціла низка питань

залишається невирішеною, особливо на мікроекономічному рівні. Це стосується в першу чергу взаємозв'язку та взаємовпливу формування парадигм в різних галузях знань, визначення їх базових загальних системних принципів.

Реалії соціально-економічного життя людства свідчать про те, що на межі XXI ст. відбувся якісний стрибок у суспільних відносинах, пов'язаний з усвідомленням нової парадигми суспільного прогресу - розвитку людини як особистості з усім різноманіттям її здібностей і потреб. Економічну людину в цьому розумінні замінює людина соціальна [190].

Сьогодні створюються об'єктивні передумови соціальної орієнтації економіки, гуманізації економічних відносин, підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини.

Посилення соціальної орієнтації економічної політики виявляється в різних формах гуманізації праці, у зміні статусу працівників на підприємствах, в активізації їх участі в управлінні підприємством.

Сучасною парадигмою економічних відносин є їх соціалізація та гуманізація, відхід від економічної детермінації суспільного життя, збільшення значення надекономічних факторів соціального розвитку. Сьогодні на перший план виходять такі параметри економічної політики, як урахування історичних традицій, менталітету населення, системи ціннісних настанов, рівня правосвідомості, тобто інституціональних складових соціально-економічної системи.

Підвищення значення людини, соціально-гуманістичної детермінанти розвитку має місце на рівні національних економік, галузей, окремих підприємств. Всеохоплюючий вплив нових ідей потребує формування нової парадигми у різних галузях суспільного життя, науки, економіки, управління. Тому необхідно розглянути детальніше сутність цього поняття.

Парадигмою (від лат. paradeigma – приклад, зразок) прийнято вважати ключову ідею, що є основою побудови наукової концепції. У сучасній філософії науки «парадигма – система теоретичних, методологічних і

аксіоматичних установок, прийнятих як зразок наукових знань, що визнається всіма членами наукового співтовариства» [282, с. 731]. Уперше у філософію науки цей термін був уведений Г. Бергманом, однак широкого застосування він набув завдяки Т. Куну.

Т. Кун виділяє два основних аспекти парадигми: епістемічний і соціальний. В епістемічному аспекті парадигма є сукупністю фундаментальних знань, цінностей, переконань і технічних прийомів, що виступають у якості наукової діяльності, у соціальному — характеризується через конкретне наукове співтовариство, цілісність і границі якого вона визначає. Існування парадигм, на думку Куна, пов'язане з періодами нормальної науки, у рамках якої вони виконують проективно-програмуючу й селективно-заборонну функції. Зміна парадигм здійснюється за допомогою наукових революцій [246, с. 11].

Поняття парадигми і його використання в удосконаленні й розвитку теоретичних і методологічних положень суспільних наук є предметом численних дискусій. Представники альтернативних напрямів наукової думки з філософії й історії науки (К. Попер, І. Лактош, Я. Корнаї та ін.) не можуть прийти до згоди навіть в інтерпретації базових понять через глибоко вкорінені епістемо-логічні суперечності.

Ґрунтуючись на аналізі поданих у літературі моделей парадигм [290], можна визначити загальні ознаки використання даного поняття в методології економічної науки в цілому, і в стратегічному управлінні підприємством зокрема (рис.3.4).

Використання терміну «парадигма» як вихідної концептуальної схеми, моделі постановки проблем і їх рішення, методів дослідження, що панують протягом певного історичного періоду в науковому співтоваристві, певним чином обмежує зміст поняття, даного Т. Куном, тому що застосовується «у менш вузькому змісті, допускає можливість існування альтернативних парадигм у суспільних науках, що відіграють конструктивну, прогресивну роль» [282].

Питаннями еволюції парадигми займались науковці різних спеціальностей. Зростання ролі людського чинника, формування нової

свідомості спричинило появу нових парадигм в освіті, менеджменті персоналу, стратегічному управлінні.

.

Рисунок 3.4 – Ознаки парадигм

Джерело: сформовано автором за [289]

Проведений аналіз еволюційних змін сучасних парадигм різних галузей знань, дозволив визначити, що сутністю змін усіх розглянутих парадигм є їх гуманізація. На сучасному етапі розвитку суспільства вона набуває системного характеру, оскільки формування нових парадигм в освіті, економіці, виробництві тощо відбувається в напрямку їх гуманізації. Спільними складовими їх змін є гуманітарна, соціальна, екологічна спрямованість. В центрі уваги кожної з них стає людина, як всебічно розвинена особистість. На думку автора ці складові і є проявом системної парадигми гуманізації [433].

В найширшому розумінні гуманізація - це реалізація світоглядного принципу, основою якого є повага до людини, переконання про необхідність та можливість їх самовдосконалення. За цим принципом благо людини – кінцева мета функціонування суспільства, в якому панують відносини справедливості та людяності.

На думку авторів монографії «Філософія інтеграції» «вищою і найбільш перспективною у розвитку суспільства виступає…система

формування гуманістичних світоглядних орієнтацій. … Історичний процес сходження суспільства до гуманізму розкриває вищі соціальні цінності у цілісності тотожних за своєю суттю людини і світу» [393, с.184].

Гуманістичний світогляд розглядає людину та соціальні спільноти як вищий сенс і мету розвитку суспільства. Інститути демократії, власності, прав, свобод, освіти, науки, виробництва, влади, політики та управління повинні набути у такому разі єдності та цілісності вимог, які заборонили б розглядати і використовувати людей як «робочу силу», «засіб», «фактор» чи «інструмент» досягнення чиїхось егоїстичних намірів або інтересів. Відомо, що і досі значну частку прибутків корпорації розвинених країн отримують за рахунок штучного знецінення «робочої сили», сировинних, виробничих та інтелектуальних ресурсів держав «другого» та «третього» ґатунку[393, с.184-185].

У сучасному світі стримують розвиток людського потенціалу плюралістичні, ринкові, архаїчні світоглядні орієнтації. Для зміни ситуації необхідно , щоб гуманістичний світогляд отримав статус державно визнаного соціального інституту,.

Сутність гуманістичного сприйняття зовнішнього і внутрішнього світу змінює зміст і соціальне значення усіх складових інших світоглядних орієнтацій. Так, архаїчні ідеали чи релігійні теорії, ринкові мрії, навіть демократичні цінності можуть виглядати спрощено у порівнянні з гуманістичними світоглядними орієнтаціями.

Гуманізм насичує принципово більш високим сенсом, змістом і метою критерії «добра», «щастя», «гідності», поняття «родини» та «батьківщини». Шахрайство і цинізм, невгамовну жагу до влади та низький інтелект, зраду батьківщини та негідництво завжди можна виправдати плюралізмом. Гуманізм же за умов державної підтримки та інституціоналізації фактично виключає самі поняття «подвійної моралі», політичної та інших форм продажності і взагалі асоціального деструктивізму [393, с.185].

Формування та утвердження гуманістичного бачення себе і світу дозволить забезпечити подальший розвиток найважливіших сфер суспільного життя:

- у зовнішньополітичній сфері – утвердження іміджу держави, приєднання до системи європейських цінностей та їх адаптація до розвитку України;
- у внутрішньополітичній сфері – регулювання процесів державотворення та системи державного управління, надання значущості соціальному управлінню в суспільній та індивідуальній свідомості;
- у соціально-економічній сфері – усвідомлення в суспільстві твердження, що національні інтереси України полягають в економічній модернізації суспільства. Економічна криза і корупція, які супроводжують процес модернізації, не сприяють популярності ідей ринкової економіки, зокрема існує загроза ототожнення у масовій свідомості цінностей ринкової економіки з бідністю;
- у культурологічній сфері – усвідомлення, що модернізація суспільства безпосередньо залежить від формування у суспільній свідомості нових структур національно-культурної ідентичності України як складової європейського історичного процесу [393, с.202].

Історія цивілізаційного розвитку свідчить, що до проблеми суспільних цінностей частіше всього звертаються на етапах кризи. Вирішення проблеми цінностей у тому чи іншому обсязі на певному етапі розвитку держави має надзвичайно важливе значення, оскільки визначення домінуючих у суспільстві, або ж таких, що пропагуються владою, цінностей дає змогу передбачити результат суспільного розвитку.

Духовно-ідеологічна криза, що охопила сьогодні всі прошарки українського суспільства, проявляється в різних формах, у тому числі в розриві єдиного духовного простору, втраті національного консенсусу з приводу базових цінностей вітчизняного державотворення. Разом з тим в умовах посилення соціальної стратифікації, відсутності повноцінної

соціальної захищеності громадян, перспектив на гідне майбутнє, правового нігілізму триває також зростання негативних тенденцій соціальної апатії, посилюється недовіра до інститутів державної влади. Масштабність та глибина цих явищ породжують питання про спрямованість процесу перетворень в Україні, наукову обґрунтованість різних варіантів розвитку соціальних сценаріїв, специфіку української модернізації у процесі входження в європейський культурний простір та його вірогідні результати [393, с.203-204].

Сучасна українська ситуація переоцінки всіх суспільно значимих цінностей вимагає й відповідного наукового аналізу духовних процесів, які відрізняються від тих, що панували в країні під тиском радянської ідеології. Йдеться про переоцінку всієї структури ціннісних орієнтацій людини, національної свідомості, властивої українському народові. Адже її формування відбувалося за умов досить тривалої відсутності національної держави [393, с.204].

Парадигма гуманізації в освіті зосереджує увагу суспільства на особистості [297]. Тому особлива увага приділяється моральному вихованню людини, утвердженню її як найвищої соціальної цінності.

Гуманістична освітня парадигма у центр уваги ставить учня як суб’єкта життя, як вільну та духовну особистість, яка має потребу у саморозвитку [338]. Вона спрямована на розвиток внутрішнього світу особистості, міжособистісне спілкування, діалог, допомогу в особистісному зростанні.

Як зазначають автори роботи [373], сутність розглянутої парадигми полягає в тому, що людина відповідно своєму призначенню повинна бути поставлена (не в останню чергу за допомогою освіти) у центр всіх турбот і діянь. Річ у тім, що сьогодні техногенна цивілізація стає антропоцентричною. Це значить, що в новій епосі - епосі людини - центральну, вирішальну роль буде грати людина, розвиток людської особистості й стосунки між людьми, а не держави, класи й партії, не війни й класові конфлікти [210, с. 38, 42].

Моделлю особистості в новій парадигмі освіти є інноваційна людина. Вона розглядає оточуючий світ не як сталу, гармонійну структуру, до якої потрібно пристосовуватися, а як сферу пізнавальної та практичної невизначеності, яку потрібно редукувати, як послідовність різноманітних перешкод, що необхідно подолати. Винахідливість стає архетипом діяльності для інноваційної людини, а провідною метою навчання – формування в неї власної дослідницької позиції [394].

Розглядаючи засади освітньої парадигми, необхідно звернути увагу на синергетичний підхід. Його цінність для сучасної філософії освіти полягає в тому, що синергетика, по-перше, пропонує модель саморозвитку людини в світі, що швидко змінюється і саморозвивається; по-друге, виходить на найважливішу світоглядну проблему – проблему пошуку людиною свого місця в ньому. З точки зору синергетики, людина постає як самодостатня істота, яка перебудовує сама себе у напрямку гармонізації відносин на осі Людина – Всесвіт. Як і будь-якій відкритій системі, людині не можна нав’язувати шляхи розвитку. Вона сама обирає свій шлях. В точках біфуркації посилюється відповідальність людини за здійснений вибір.

Запропонований світоглядний підхід передбачає не перетворення людиною світу за певним планом, а творення себе, що потребує постійного процесу коректування орієнтирів сенсу життя.

Зміни в суспільному житті призвели до необхідності зміни парадигми управління. У праці [408, цит. з екрана] зокрема зазначено, що «…життєво важливою необхідністю стає формування нової парадигми управління, яка б відповідала вимогам часу та забезпечувала підвищення ефективності функціонування організацій в сучасних умовах розвитку економіки».

Нова парадигма управління має базуватися на певних положеннях та підходах. Об’єктом управління має виступати підприємство як відкрита, складна, динамічна, здатна до самоорганізації соціально-економічна система; пріоритетне місце в системі управління якого має бути відведене людині.

Парадигма управління – це одночасно власне теорія управління зі своїми поняттями, а також концептуальна схема постановки проблем і їх вирішення, що панує в науці управління. У свій час виникла парадигма людського фактора управління, яка в основу визначення поняття «управління» і побудови наукової концепції управління ставить діяльність людини. У цій парадигмі вирішальну роль відіграють такі фактори поведінки людини, як мотиви, інтереси, цінності, стимули, побоювання, установки тощо.

Автор роботи [131] зазначає, що характерними аспектами нової парадигми управління є :

- ускладнення управлінських відносин;
- гуманізація управління;
- спрямованість на безперервність організаційних змін;
- інноваційність;
- всебічний розвиток творчих можливостей працівників;
- знання та інформація як головний ресурс організації.

Визначаючи головну задачу і особливість нової парадигми управління, багато авторів посилаються на думку П. Друкера. Він вважає, що на початку XXI ст. головне - «робити знання продуктивними».

Сучасний розвиток економіки характеризується взаємозв’язком економічного зростання та процесу гуманізації виробництва.

Гуманізація виробництва обумовлена об’єктивною необхідністю створення такого середовища в процесі виробництва, де людина, яка є головною продуктивною силою, почувала б себе комфортно незалежно від динамізму економічного зростання. Матеріальною основою гуманізації виробництва є науково-технічний прогрес і застосування його досягнень у суспільному виробництві, що виражається в трансформації економічних відносин.

В процесі економічної діяльності людини традиційно виділяються наступні основні напрями гуманізації виробництва [323].

- мінімізація негативних наслідків процесу виробництва;
- розробка науково-технічних та соціально-економічних умов поширення принципу гуманізації в процесі виробництва;
- створення й підтримка умов професійної діяльності працівників, що забезпечують їх всебічний і гармонічний розвиток, максимальний розвиток творчого й виробничого потенціалу кожного індивіда;
- розвиток демократичних відносин, що дозволяють максимальну самореалізацію кожній особистості в умовах задоволеності роботою;
- гарантія зайнятості етнічних меншостей;
- створення умов для інвестування в людину як самим працівником, так і роботодавцем тощо.

Гуманізація виробництва означає, насамперед, удосконалення умов праці в цілому і кожного робочого місця зокрема. До цього належать ступінь забруднення повітря і середовища, вібрація, освітленість, вологість, рівень температури, інтенсивність шуму, фізичні небезпеки, встановлений ритм роботи, тривалість робочого циклу тощо [405]. Гуманізація виробництва потребує постійного поліпшення умов праці, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, що дає змогу розкрити творчий потенціал людини. Суть гуманізації виробництва полягає у створенні матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов для ефективної та творчої праці людини.

У процесі гуманізації виробництва виникає низка протиріч, що стосуються:

- взаємозв’язку суспільства й природи;
- протиріччя між працею й капіталом;
- розвитку соціальної діяльності підприємств;
- посилення конкуренції підприємств у боротьбі за кваліфіковану робочу силу тощо [433].

Вирішення даних протиріч дозволить узгодити процеси гуманізації виробництва й економічного зростання.

Що стосується стратегічного управління, то на сьогоднішній день його теорія перебуває на етапі свого становлення, і тому період існування парадигм стратегічного управління не визначається «довгостроковим характером існуючого загального способу мислення» [282]. Зміна парадигм стратегічного управління визначена зміною з умовами конкуренції й задоволенням вимог часового періоду, що їм відповідає, безперервним пошуком джерела конкурентних переваг підприємства з метою досягнення й утримання першості на ринку.

Для відображення сучасної парадигми управління потенціалом соціально-виробничої системи, на думку автора роботи [289], важливим є представлення «парадигмального зрізу», що включає такі компоненти:

- умови конкурентного середовища;
- основне завдання стратегічного управління соціально-виробничої системи – забезпечення адекватної реакції на зміни у зовнішньому середовищі через розроблення способу дій (стратегії), пошук та використання можливостей; джерело досягнення успіху – ідентифікація ключових елементів потенціалу;
- основний результат – досягнення цілей, формування компетенцій та наявність конкурентної переваги.

У роботі [433, с.30] зазначається, що гуманізація економіки виявляється «у поєднанні об’єктивних потреб функціонування економіки з інтересами людини, з розвитком її творчої, створювальної активності».

У відповідь на суперечності суспільного розвитку тенденції до гуманізації економіки дістають дедалі ширше відображення у сучасній фундаментальній економічній науці.

В Національній доповіді [255, с. 6] зазначається, що «гуманізація соціо-економологічних систем передбачає сприяння у кожному виді людської активності (економічній, екологічній, соціальній) вираженню універсальних чеснот особистості. Сьогодні досить добре відомо, як цього домогтися в межах локальних соціальних спільнот. Однак проблема формулювання

моделі людських чеснот в атомізованому суспільстві, об'єднаному безособовими громадянськими відносинами, далекими від людяних якостей, залишається відкритою. Сьогодні, на разі, постає питання – чи здатна цивілізація, що спромоглася організувати безособове, атомістичне єднання людей задля екстенсивної експлуатації природних ресурсів та насичення матеріальних потреб, тепер спромогтися до гуманізації численних та неперсоніфікованих соціальних структур на тих саме засадах емпатії, довіри, справедливості та згуртованості, як це роблять мікросоціальні групи. Отже, питання постає так: як надати безособовим, відкритим, суспільним відносинам атомізованих індивидів рис емпатії, довіри, справедливості та згуртованості».

Необхідність пошуку нових засад гуманізації та людиноцентричності в межах усіх систем, що забезпечують існування людини та є середовищем її розвитку, сьогодні обумовлюється тим, що сучасна світова криза, яка починалася як локальна фінансова, насправді є кризою матеріальної цивілізації. Тобто є кризою глобальної економічної моделі та мікроекономічних засад, кризою економічної політики національних держав, кризою способів експлуатації природи в економічному та побутовому обороті, кризою суспільних структур та культур, які спираються на матеріальні здобутки раціоналістичних моделей [255].

Як показав проведений аналіз, трансформація свідомості суспільства в напрямку формування гуманістичного світогляду повинна відбуватись в усіх сферах життя на рівні національних економік, галузей, окремих підприємств. Це свідчить про інтегративний системний характер гуманізаційної парадигми, основними складовими якої є соціальна, гуманітарна, екологічна спрямованість, а також інноваційність, всебічний розвиток творчих можливостей працівників, зростання ролі знань та інформації. Сьогодні посилення соціальної орієнтації економічної політики проявляється в різних формах гуманізації праці, у зміні статусу працівників, в активізації їх участі в управлінні підприємством.

В історії філософії гуманізм сформувався як прогресивна течія західноєвропейської культури епохи Відродження, спрямована на ствердження поваги до гідності й розуму людини, її особистісного права на земне щастя, права на вільний вияв природних людських почуттів і здібностей [355]. У найпоширенішому розумінні сьогодні гуманізм представляє собою напрямок у філософії, науці, мистецтві, а також ідеологію та практику, що грунтується на принципах рівності і справедливості та розглядає людину як найвищу цінність [355, с. 61; 395, с. 112].

Глибоке дослідження понять гуманізація та гуманітаризація проведено авторами роботи [343]. А.Баллок розглядає гуманістичну традицію через призму трьох її незмінних характеристик:

1) людина пізнає себе через науку, звертаючись до свого досвіду та «людського духу»;

2) окрема особистість здатна до спілкування, мислення, творчості тощо. Загальнолюдські цінності, на яких ґрунтується гуманізм, визнають, перш за все, свободу та гідність окремої особи;

3) великого значення гуманізм надає практиці під час пошуку істини, а також емпатії як інструменту розуміння людського досвіду.

О. Газман визначає гуманістичний світогляд у практичному житті як такий, що реалізується на трьох основних рівнях:

1) мікрорівень, тобто базовий рівень, що характеризує безпосередні взаємини між людьми;

2) мезорівень, що характеризує взаємини під час реалізації різноманітних групових програм (освітніх, оздоровчих, гуманітарно орієнтованих, молодіжних тощо);

3) макрорівень, що характеризує взаємини з державою, яка у свою чергу мусить створювати політичні та економічні гарантії для всіх громадян.

Місце людини у суспільстві, її взаємин з соціумом, прагнення до самобутності та волі – це питання, які постійно хвилюють філософів різних напрямів, а, отже, гуманістична парадигма пов’язується не тільки з

матеріалістичними, а й з ідеалістичними поглядами. Матеріалістична «складова» гуманізму отримала найбільшого висвітлення в роботах К. Маркса, який вбачав два основних рівня гуманізації: внутрішньої (система суспільних відносин) і зовнішньої (почуття, взаємини людини з навколишним світом). З іншої сторони, з часів виникнення гуманізму як наукової течії людина отримала право самостійно знайти своє місце в цьому світі.

Сучасна соціально-філософська думка виділяє гуманізм скептичний і оптимістичний [280]. Скептичний (песимістичний) гуманізм сформувався у зв'язку із зафіксованим сучасною філософською антропологією фактом відсутності такого усталеного образу людини і – відповідно – проблематичності визначення її місця у світі, а також як реакція на те, що спроби розв'язати таку проблематичність здебільшого призводять до протилежного результату і знову залишають питання відкритим. Оптимістичний гуманізм базується на уявленні, що людина має усталений образ і певне місце в світі [371, с.7].

Напрямок оптимістичного гуманізму сьогодні розвивається в рамках Міжнародного гуманістичного руху, який об'єднує вчених і відомих громадських діячів світу, а його основні принципи викладено в «Гуманістичному маніфесті 2000» [371, 150]. Різновиди скептичного, або песимістичного, гуманізму беруть свій початок у працях Мартіна Хайдеггера, а згодом знаходять продовження в сучасному постмодернізмі. Гуманізм оптимістичний базується на впевненості, що глобальні проблеми людства можливо розв'язати за допомогою співпраці, компромісу та розуму. Гуманізм песимістичний не визнає такої можливості, вважає її нездійсненною.

На нашу думку, сьогодні людина має більше підстав для оптимістичного світобачення, аніж песимістичного: по-перше, сучасний світогляд пройшов довгий шлях трансформації, не зупинившись, а, навпаки, визнавши свою перевагу в процесі постійного саморуху; по-друге, людина

отримала поштовх до розвитку своїх потенційних можливостей та здатність змінювати процеси не тільки на мікрорівні, а й на макрорівні.

Якщо представити об'єктивну дійсність нашого сьогодення як нелінійну самоорганізовувану систему, то бачимо, що вона складається з різних підсистем та ієрархічних рівнів. Людська особистість в такій системі постає як найвища цінність поряд зі всією людською спільнотою та природою. Таким чином, дослідження та узагальнення наукових думок дозволили визначити загальне спрямування сучасної парадигми розвитку суспільства, як гуманізаційне.

3.3. Фундаментальні основи та принципи формування системно-гуманізаційної парадигми

Визначивши гуманізаційну спрямованість парадигми та її всеохоплюючий характер, обґрунтуємо її складові стосовно формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства.

Актуальність усвідомлення основних засад сформованої парадигми обґрунтовується зростанням ролі людського чинника на сучасному етапі розвитку суспільних та економічних процесів. В процесі діяльності транспортних підприємств виникає потреба у прийнятті рішень, де їх зміст залежить виключно від системи внутрішніх цінностей особи, що їх приймає, від її мотивів та відповідальності. Навіть рішення, що є законними щодо букви закону, можуть реалізовуватись не у відповідності до його духу. Наслідком прийняття таких рішень є формування від'ємного потенціалу, який негативно впливає на ефективність функціонування підприємства, зменшуючи його вартість.

Крім того, в сучасних умовах розвиток транспортних підприємств характеризується нестабільністю. Це означає, що в процесі формування та реалізації їх потенціалу необхідно використовувати принципи системно-

динамічного підходу, сутність якого полягає в урахуванні біфуркаційного характеру розвитку підприємства.

В основі даного підходу лежить припущення, що достатньо мала зміна початкових умов функціонування підприємства, що знаходяться поблизу точки біфуркації, може привести до якісно нової поведінки всієї нелінійної системи [217]. Вплив на підприємство в цілому в точці біфуркації може виявитися значно ефективнішим, ніж вплив на окремі елементи потенціалу підприємства в період стабільного функціонування. Вибір траєкторії розвитку підприємства в точці біфуркації залежить від дії людського чинника.

Особливу увагу в управлінні необхідно зосереджувати на забезпеченні відповідальності та компетентності рішень, які приймаються на основі суб'єктивних міркувань особи, що їх примає. Негативні наслідки від прийняття необґрунтованих рішень можуть призводити до втрати ефективності, формування від'ємного потенціалу підприємства. З урахуванням біфуркаційного характеру процесів розвитку транспортних підприємств, впливаючи на процес прийняття таких рішень, можна змінити атрактор розвитку підприємства.

На транспортних підприємствах рішення, наслідки прийняття яких можуть формувати від'ємний потенціал, приймаються щодо широкого кола питань. Зміст і наслідки прийняття таких рішень залежать від справжніх внутрішніх мотивів осіб, що їх приймають. В залежності від рівня, на якому приймаються рішення, визначено такий їх перелік.

1. Рішення вищого менеджменту підприємства щодо:

- укладання угод щодо надання послуг та закупівель (паливо, запчастини, обладнання тощо);
- прийому на роботу персоналу;
- розподілу і використання ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових);
- фінансування поточної діяльності (ремонти, перепідготовка кадрів).

2. Рішення менеджерів середньої ланки стосовно:

- дотримання правил перевезення вантажів та пасажирів;
- використання ресурсів (матеріальних, трудових);
- розстановки кадрів;
- дотримання екологічних вимог щодо рухомого складу та організації перевезень;
- повноти та якості виконання зобов'язань перед клієнтами.

3. Рішення безпосередніх виконавців щодо:

- використання ресурсів (матеріальних, трудових);
- способу використання (правомірного або неправомірного) рухомого складу, обладнання;
- ефективності використання робочого часу;
- режиму виконання (чи невиконання) правил, норм, встановлених маршрутів тощо.

Мова йде про те, що навіть формально дотримуючись наявних регламентів та процедур дійсний мотив прийняття та намір щодо реалізації рішення може суттєво знизити ефективність такого рішення, або ж зробити його неефективним. Зважаючи на значний перелік сфер можливого прийняття таких рішень, усвідомлення та сприйняття принципів системно-гуманізаційної парадигми формування та реалізації потенціалу саме для транспортних підприємств має велике значення.

Саме тому, для попередження прийняття будь-якого неефективного рішення або нейтралізії негативних наслідків його реалізації, необхідно, в першу чергу, усвідомлювати та систематизувати внутрішні мотиви його прийняття.

Основним мотивом прийняття рішень, які мають негативні наслідки і завдають найбільших збитків транспортним підприємствам, є свідома шкода підприємству з метою забезпечення власної вигоди особи, що приймає рішення. Нейтралізувати наслідки таких рішень, або їх попередити, дуже важко, тому що вони, як правило, дуже добре замасковані під формально

законні дії, оформлені згідно чинних правил. Крім того, наслідки прийняття таких рішень можуть бути віддалені в часі, або ж опосередковані. Наприклад, прийняття на роботу з власних міркувань некомпетентного спеціаліста формально є правомірним, однак віддалені наслідки його неефективної діяльності, або ж бездіяльності, можуть бути непередбаченими.

На рис.3.5 наведено авторське бачення взаємозв'язку мотивів рішень, що формують від'ємний потенціал.

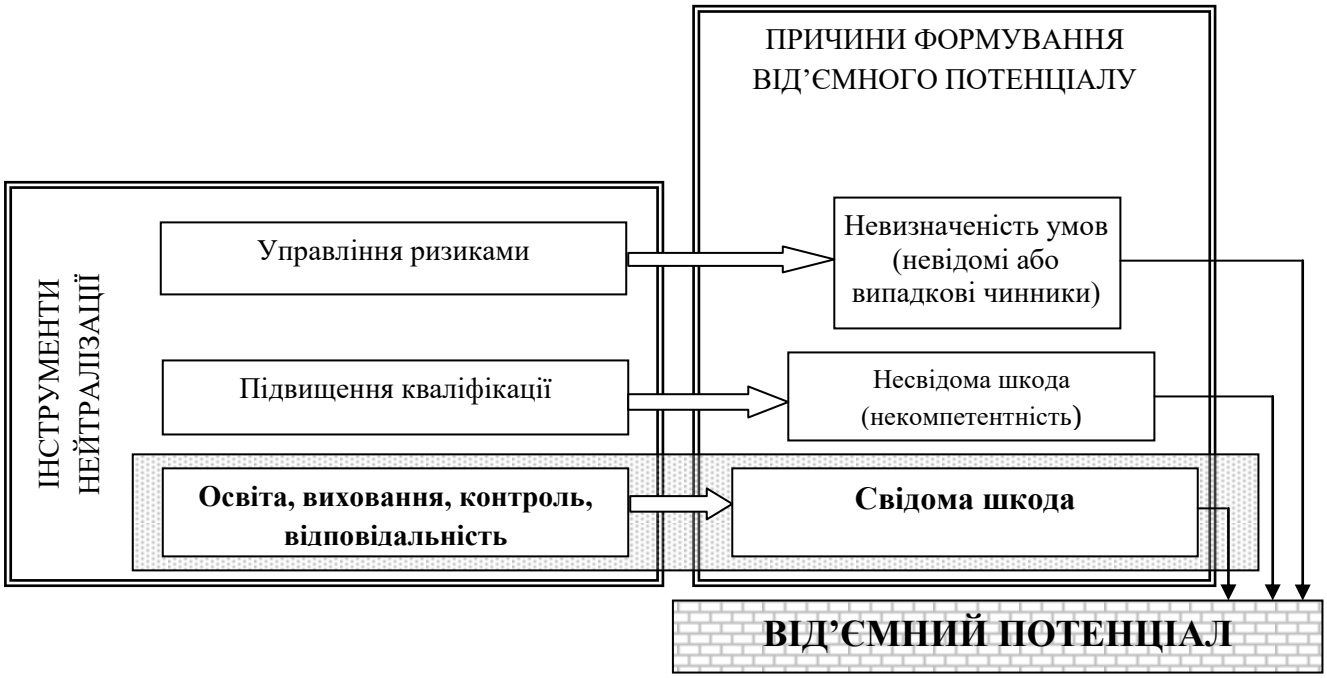


Рисунок 3.5 – Причини формування від'ємного потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

Звичайно, за кількістю випадків найчастіше зустрічаються причини формування від'ємного потенціалу, що викликані невизначеністю умов прийняття рішень. Однак, по-перше, негативні наслідки таких рішень при своєчасному та адекватному використанні інструментарію управління ризиками (страхування, хеджування, уникнення ризиків тощо) мінімізуються. По-друге, ймовірність настання усіх можливих несприятливих подій одночасно дуже низька, що також дозволяє підприємствам нейтралізовувати негативні наслідки кожного з ризиків окремо.

Причини формування від'ємного потенціалу, що викликані некомпетентністю виконавців, також носять випадковий характер, однак їх негативні наслідки можуть бути нейтралізовані керівником або іншим компентним працівником за умови ефективної системи контролю прийняття рішень на підприємстві. Попередити прийняття неефективних рішень, пов'язаних з некомпетентністю, можна шляхом зваженої кадрової політики, своєчасним та дієвим підвищенням кваліфікації.

Щодо рішень, які формують від'ємний потенціал внаслідок свідомої шкоди, то зустрічаються вони, можливо, рідше. Проте їх негативні наслідки попередити неможливо, а розмір збитків може мати катастрофічний рівень та нести загрозу існуванню підприємства. Втілення в рішеннях таких мотивів сторюють синергетичний ефект негативних наслідків. Для нейтралізації чи попередження негативного впливу в даному випадку є лише дві теоретичні можливості. По-перше, впровадження ефективної та прозорої системи контролю та аудиту. Але цей інструмент буде дієвим лише за умови, якщо контролюючий орган незалежний від особи, що приймає рішення. По-друге, застосування інструментів позасистемного впливу. Звичайно, це може бути аудит з боку системи більш високого рівня, однак, на думку автора, більш дієвими та глибокими є заходи щодо забезпечення дотримання принципів системно-гуманізаційної парадигми через усвідомлення, виховання, освіту, формування системи внутрішніх цінностей особистості.

Таким чином, формування та ефективна реалізація потенціалу транспортних підприємств можлива лише за умов дотримання принципів системно-гуманізаційної парадигми.

Базисом сформованої парадигми є суцільна відповідальність, яка означає усвідомлення власної відповідальності усіх суб'єктів суспільних відносин за наслідки власних дій, вчинків, намірів перед собою, суспільством, майбутнім.

Відповідальність як така – не юридичний термін, а соціологічний. Не можна говорити про відповідальність винятково у негативному значенні. Це

поняття дуже багатогранне. У психологічній літературі існує безліч підходів до визначення поняття «відповідальність» та до її основних характеристик. Це пов’язано з тим, що на сучасному етапі розвитку суспільства перед людиною ставляться нові вимоги до її суб’єктивних особистісних властивостей, таких як самостійність, ініціативність, та відповідальність, які допомагали б їй пристосуватися до постійних змін у середовищі та сприяли б її особистісному розвитку.

Розвиток нового соціального простору потребує реалізації персональної відповідальності суб’єкта. Таким чином, відповідальність постає як форма регуляції та саморегуляції особистості, визначає ефективність діяльності та життєдіяльності. Найбільш розповсюдженим у філософських дослідженнях є аналіз відповідальності як риси характеру, подібної до сміливості. Однак, слід врахувати те, що відповідальність може провлятися не лише в характері, а й у почуттях, свідомості, світосприйнятті, різних формах поведінки.

Наприклад, С. Рубінштейн [322] зазначає, що відповідальність є втіленням істинного, найглибшого, принципового ставлення до життя. Під відповідальністю розуміється не лише усвідомлення наслідків вже скоєного, а й відповідальність за все втрачене. Відповідальність виникає у зв’язку з тим, що скоєна дія не має вороття. І тому відповідальність - це здатність людини передбачати події або вчинки на момент їх скоєння, та протягом їх здійснення.

Можна визначати відповідальність як вірність самому собі, довіру моральному змісту власних почуттів та впевненість у своїй правоті. Відповідальність - це здатність відповідати не лише за себе, а й за інших людей, за характер своїх із ними взаємин.

Також відповідальність як особистісна якість розглядається у дослідженнях І. Беха [107, 108]. В основі цієї якості – усвідомлений індивідом загальнозначущий обов’язок, неохідність вчинку, визнання людиною причетності до соціуму, її власні переконання та моральні

принципи. Відповідальність є особливим мотивом людських вчинків, який відрізняється від усіх інших лише йому властивою рисою ідеальності. І саме наявність цієї риси у діяльності особистості сприяє її моральному розвиткові і не перетворює відповідальність у засіб, за допомогою якого особистість прагне досягнути корисної для неї мети. Таким чином, моральна рефлексія передбачає здатність індивіда осмислити свої прагнення передбачити результати вчинків з урахуванням власних поглядів та поглядів інших людей, здатність до погодження цілей поведінки із засобами їх досягнення.

Найґрунтовнішим дослідником цього питання можна назвати К. Муздибаєва [273], який визначав відповідальність як певну якість, що характеризує «соціальну типовість» особистості. Він виділяв такі найголовніші характеристики відповідальності як: точність, обов'язковість, пунктуальність, чесність, справедливість, готовність відповідати за наслідки власних дій, принциповість. В емоційній сфері формуванню відповідальності сприяє здатність до емпатії, чуйність до чужого болю і радості. Також досить суттєвими рисами є наполегливість, старанність, витримка, сміливість.

На процес усвідомлення людиною відповідальності впливають пізнавальні та мотиваційні фактори, особливості характеру особистості, навколишнє середовище та інші засвоєні оцінки, правила, моральні норми, ціннісні орієнтації та певні рамки складають основу подальших дій суб'єкта.

Відповідальність, її рівень та широта залежать від світогляду особистості, стосовно якої вона визначається. Слід звернути увагу, що загально-філософському контексті суцільна відповідальність за наслідки своїх дій та вчинків є проявом категорії «духовність».

М. Бердяєв вважав, що взяти відповідальність за долю свого народу, людства та навіть всього світу лише на себе здатна тільки людина духовна, що найвищою метою життя є блага духовні, а не економічні або соціальні [7].

Дослідження морального аспекту відповідальності знайшли висвітлення в роботах В. Сафіна, який визначив, що саме світогляд особистості є найвищим рівнем відповідальності. В. Сафін [335]. визначив

зв'язок відповідальності з такими моральними поняттями як патріотизм, гуманізм, чесність, ініціативність, творча активність, дисциплінованість тощо. Відповідальна поведінка мусить бути свідомою. Відповідальність може виникати не тільки за вчинки, які скоєні людиною особисто, але й за ті, що скоєні іншими, отже, важливо враховувати не тільки власні цінності, але й поважати цінності інших. Відповідальна людина усвідомлює не тільки негативні наслідки своїх дій, але й власні досягнення та успіхи.

На думку К. Муздибаєва, «з одухотворенням відповідальності з'являється третій вектор розвитку – відповідальність не тільки за минуле, а й за майбутнє» [273, с. 105]. Тобто індивід усвідомлює особисту відповідальність й може передбачати наслідки власної діяльності.

Саме від системи внутрішніх цінностей кожної особистості та рішучого наміру їх реалізувати, насамперед, залежить успішність досягнення цілей усіх суб'єктів економічних відносин та системних цілей підприємства.

Як зазначається в науковій праці [393 с.172-173], «сутність світогляду складають уявлення, форми прояву яких розкривають характер чуттєвих і раціоналізованих механізмів їх формування. Світогляд поєднує у собі свідомі та позасвідомі складові, суперечлива природа яких розкриває культуру помислів і дій, гармонію розуму та почуттів». Тобто саме світогляд визначає силу духу, ціннісні орієнтації як окремої людини, так і суспільства.

Саме через світогляд загальнолюдські, національні, професійні, сімейні та громадські цінності безпосередньо впливають на життя людей. В залежності від системи цінностей діяльність може або сприяти розвитку, або навпаки, обмежувати індивідуальні здібності людини.

Отже, дійсно відповідальною є спрямованість будь-якої діяльності людини, що визначається гуманним відношенням особистості: 1) до самої себе; 2) до інших; 3) до суспільства в цілому; 4) до природи; 5) до майбутнього (власного та інших) [354].

Відповідальне ставлення людини до самої себе означає усвідомлення необхідності прояву внутрішньої свободи та розуміння самоцінності людини.

Бажання виокремлюваи власні сили, а не прямувати до суспільно привабливої мети та самоповага визначають гуманістичну спрямованість самореалізації особистості. Дійсно відповідальна діяльність окремої особистості має сприяти всебічному розвитку творчих здібностей і соціальної активності самого суб'єкта самореалізації [354, с. 199].

Реакцією на надзвичайне загострення потреби у виживанні є формування нової парадигми з орієнтацією на діалог [365, с. 34-38] і коеволюцію між людиною та навколишнім середовищем. Характерними рисами нової парадигми є прагнення досягти компромісу з протилежною стороною та визнання цілісності і самоцінності природних екосистем, необхідності обачного вторгнення у природу і – як наслідок – пошук динамічної рівноваги між діяльністю людини та природними біогеоценозами [170, с. 23-25].

Гуманістична спрямованість теорії коеволюції має сильний синергетичний ефект, який полягає у пошуку нових перспектив сумісного розвитку. Вчені наголошують, що врешті-решт людям доведеться змінити своє відношення до проблеми невідновлювальних природних ресурсів. Набирає обертів дослідницька діяльність щодо принципів гармонізації взаємин людини та природи. Найчастіше наголошується на слідуванні принципу оптимальної відповідності суспільства й природи, принципу компенсації пропорційно вилученому з природи, принципу екологічно чистої діяльності та екологічної обґрунтованості обраної стратегії дій [402, с. 119].

Окрім відповідального відношення до природи, спрямованність процесу самореалізації особистості повинна також включати відповідальне ставлення до майбутнього, не тільки власного, а й наступних поколінь. Теперішній стан системи (особистості, суспільства, людства, природи), з одного боку, визначається її минулим, з іншого – будується, формується з майбутнього у відповідності з прийдешнім ладом [223, с. 5].

Атже, «Майбутнє не тільки буде, воно є, воно в нас, ми несемо його в своєму теперішньому як проекцію в майбутнє свого буття, яке здійснюється

щохвилинно» [155, с. 45]. Тому відповідальне ставлення людини до себе, до інших і до природи обумовлене не тільки турботою теперішнього про майбутнє, а й роздивлянням потенційного майбутнього в теперішньому. А практичний характер сучасного гуманізму полягає в тому, щоб не завтра, а при житті даного покоління створити йому людські умови життя і можливості розвитку особистостей.

Таким чином, наявний вектор самореалізації індивіда, його ставлення до інших людей, соціуму, природи та власного майбутнього – це основні індикатори прояву системно-гуманізаційної парадигми. Її забезпечення полягає у наслідуванні принципів співчуття, толерантності, згідності (узгодженості), компромісності тощо.

Водночас, необхідно підкреслити, що відповідальність за власні дії здатна нести тільки вільна та свободна людина, адже ставлення людини до всесвіту та її власна духовно-моральна позиція є визначальними факторами свободи. Моральна та юридична відповідальність за власні вчинки виникає у людини поряд з визнанням власної свободи. Людина, що не має свободи, а діє тільки з потреби, не в змозі нести відповідальність за свої вчинки та поведінку [396].

Підсумовуючи зазначене, поняття «духовність» та його основні складові розглядаються нами як феномен, що характеризує внутрішній світ особистості. Він виявляється через: моральність, відповідальність, безкорисливість тощо.

Обгрунтовані вище положення дозволили сформувати системно-гуманізаційну парадигму формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, сутність якої полягає в імплементації ідеології багатовимірної мультиелементної відповідальності суб’єктів господарювання та їх стейкхолдерів перед суспільством за наслідки економічної діяльності, що мотивує суб’єктів господарювання до реалізації намірів, які забезпечують збалансованість розвитку складових потенціалу, гармонізацію економічних

інтересів зацікавлених сторін, екологізацію діяльності підприємств, ефективне управління знаннями співробітників.

Складові зазначеної парадигми візуалізовано у вигляді схеми (рис.3.6).

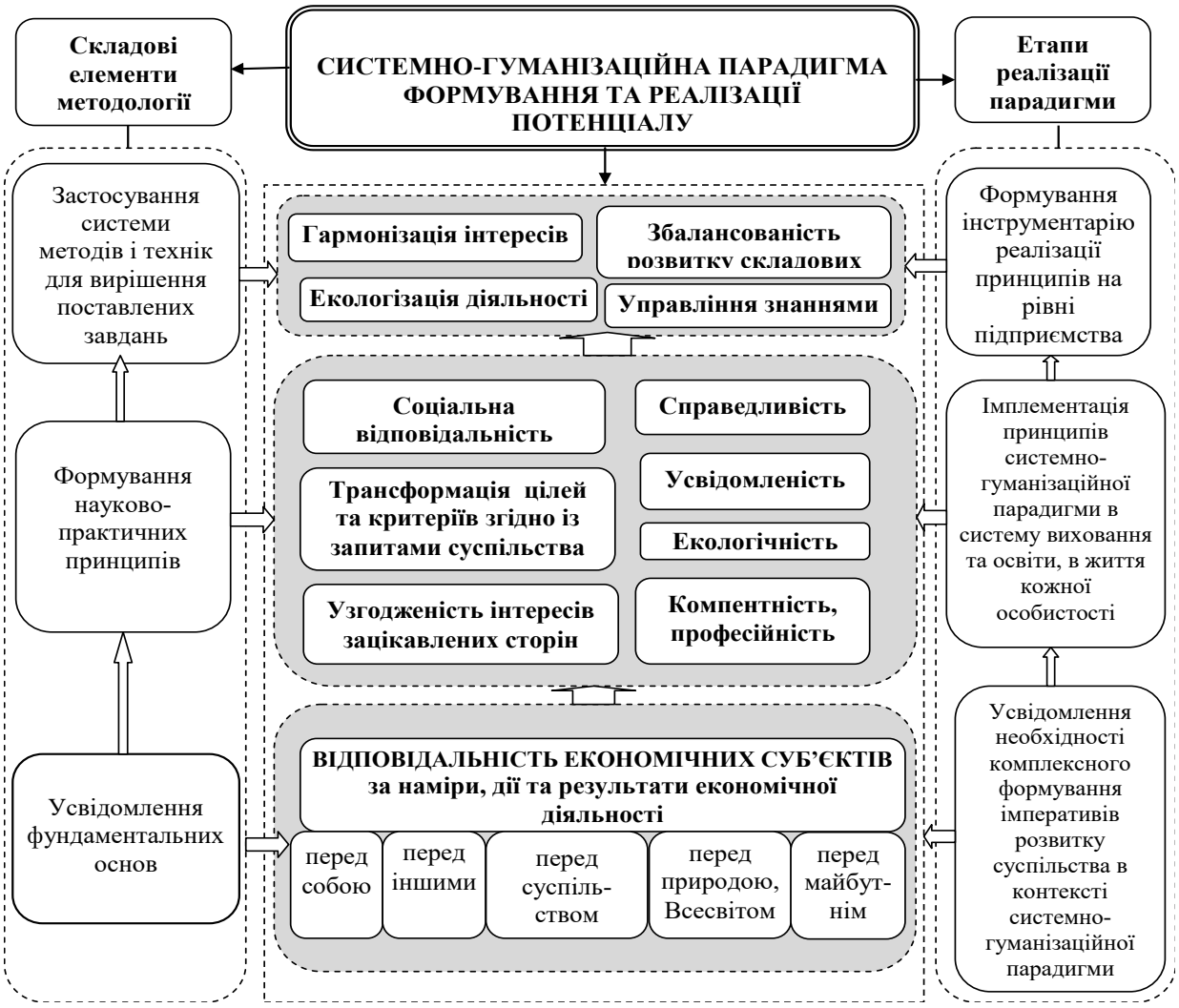


Рисунок 3.6 – Складові системно-гуманізаційної парадигми формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Джерело: розроблено автором

Фундаментальні основи системно-гуманізаційної парадигми реалізуються через систему відповідних принципів.

Принцип (лат. principium – начало, основа) – це твердження, яке сприймається як головне, важливе, суттєве, неодмінне або, принаймні, бажане. У повсякденному житті принципами називають внутрішні переконання людини, ті практичні, моральні та теоретичні засади, якими вона керується в житті, в різних сферах діяльності. У науці принципи – це

загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів. При характеристиці різноманітних систем принципи відображають ті суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування системи, без яких вона не виконувала б свого призначення.

Базовими принципами сформованої парадигми визначено такі: справедливості, усвідомленості, узгодження інтересів зацікавлених сторін, трансформації цілей розвитку у відподності до запитів суспільства, забезпечення соціальної відповідальності, екологічності бізнесу, компетентності та професійності персоналу.

Справедливістю вважають порядок співіснування індивідів, який відповідає гуманістичним уявленням про природу та саму сутність людини, її невід'ємні права щодо гармонійного узгодження потреб, інтересів особистості, суспільства. Справедливість є однією з найважливіших категорій етики.

Чимало філософсько-правових концепцій розглядають справедливість, як найвищу, навіть передумовну правову цінність, яка передусім означає рівність усіх перед законом. Правова справедливість є категорично-безумовним моральним обов'язком влади – вищим від будь-яких її прогресистських намірів та устремлінь.

Справедливість є однією з характерних рис особистості, її якісною стороною та моральним орієнтиром. Знання принципів справедливості та її суті може вплинути на моральні уявлення людини [358]. Цицерон стверджував, що «справедливість полягає в тому, щоб віддати кожному належне» [264], тобто справедливість означає правильне, неупереджене ставлення до іншого. Бути справедливим означає виконувати свої обов`язки та відповідати добром на добро, не зазіхати на добробут, чесноти, цінності інших людей, дотримуватись загальноприйнятого порядку. Бути справедливим означає поважати інших, завжди мати свою точку зору, але прислуховуватися до спільної думки. Чинити справедливо означає чинити не

так, як тобі хочеться, а так, щоб ці дії принесли користь як тобі, так і суспільству.

Принцип усвідомленості означає розуміння та сприйняття кожним працівником цілей діяльності, методів їх досягнення, наслідків прийняття усіх рішень. Саме завдяки усвідомленості будь-яка дія, рішення або вчинок буде максимально гармонійним, ефективним, точним і значущим. Для того, щоб зміст завдань був усвідомлений кожним працівником, потрібно, щоб він був узгоджений з мотивом діяльності. Перебуваючи в стані усвідомленості, ми зосереджуємо свою увагу не на думках про події, а на самих подіях, які відбуваються в даний момент. Усвідомленість проявляється тому, що вся увага цілком і повністю спрямовується на ту дію, чи вчинок, які мають місце в даний момент часу, що суттєво підвищує ефективність дій і рішень.

Принцип узгодження інтересів зацікавлених сторін означає прийняття рішень в координатах «виграв я» - «виграв партнер», замість «виграв я» - «програв партнер» [414], «оскільки канонічні механізми ринку втрачають свою адекватність у спробах утвердження постіндустріальних цінностей». Ключовим чинником успіху підприємств стає потенціал партнерських відносин. Партнерство – це взаємодія на принципах паритету і довіри, це умова збереження індивідуальності та самодостатності кожного суб'єкта відносин. Вирішальним тут є визнання прав протилежної сторони і розуміння її проблем. У світовій практиці поширена контрактація відносин, що заснована на довірі. Головним в стосунках стає не максимізація прибутку сьогодні за будь-яку ціну, а забезпечення довготривалих партнерських відносин і стабільного прибутку в майбутньому [411, с. 167].

Принцип трансформації цілей розвитку у відподності до запитів суспільства означає гнучкість та швидку адаптацію підприємств до змін зовнішнього середовища. Цілі підприємства, шляхи та методи їх досягнення повинні узгоджуватися із загальним курсом реалізації стратегічно важливих економічних реформ в державі. Реальний успіх досягається лише за умови відповідності поставлених цілей і завдань інтересам і очікуванням усіх

стейкхолдерів. Поступальний та динамічний розвиток підприємств повинен враховувати потреби соціалізації усієї економічної системи з метою реалізації власного професійно-кваліфікаційного потенціалу, всебічного розвитку працівників, одержання гідної винагороди за результати праці.

Принцип забезпечення соціальної відповідальності означає здійснення основної діяльності підприємством згідно з прийнятими нормами соціальної етики стосовно усіх стейкхолдерів. Етика бізнесу визначається тим, що має вплив на всю підприємницьку діяльність, її соціальна природа базується на таких цінностях як честь, воля, толерантність тощо. Реалізація соціально відповідальної діяльності означає: залучення стейкхолдерів до суспільно корисних проектів; вирішення проблем раціонального використання людських ресурсів і зайнятості; забезпечення підготовки та перепідготовки кадрів; участь у розвитку місцевих спільнот і співтовариств; підвищення рівня корпоративної культури тощо [63].

Будь-яка підприємницька діяльність має здебільшого економічне значення, проте сьогодні в умовах розвитку економіки знань, зростає розуміння гуманістичної значущості економічної діяльності і культура підприємництва дедалі більше набуває значення соціального.

Вітчизняне розуміння соціально відповідальної діяльності бізнесу включає: збільшення кількості робочих місць; надання якісних послуг та реалізація якісних продуктів; меценатство; підтримка суспільно необхідних програм розвитку тощо. Трансформація засад ведення бізнесу до соціально відповідального можлива лише за рахунок розвитку моральної свідомості працівників керівних ланок вітчизняного бізнесу на основі цінностей ділової етики. Разом з тим необхідна трансформація відповідного правового регулювання.

Дотримання законів та прав належать до базового рівня соціально відповідальної діяльності як окремої особистості, так і бізнес-структур. Проте за умов української дійсності формування такої риси відбувається досить важко. Сучасне вітчизняне правове регулювання підприємницької

сфери є недосконалим, спеціалісти фіксують відсутність діалогу між бізнесом та державними структурами. Це значно гальмує процес становлення вітчизняного бізнесу та сприяє розвитку «тіньової» економіки.

Соціально відповідальна діяльність бізнесу вимагає об'єднання зусиль всіх стейкхолдерів: керівництва компаній, співробітників, суспільства, держави, контрагентів, інших комерційних та некомерційних установ тощо. Відповідальною місією компаній стає забезпечення покращення життя суспільства. Споживачі товарів і послуг відповідальних компаній, у свою чергу, ставляться до них більш лояльно. За цих умов особливого значення набувають відповідна попередня освітня підготовка та система перепідготовки підприємницьких кадрів.

Принцип екологічності бізнесу означає дотримання вимог щодо перевірки усіх прийнятих рішень застосовуваних технологій на екологічність стосовно навколишнього середовища, бізнес-партнерів, працівників, клієнтів, держави. Реалізація цього принципу фактично означає застосування принципу «не нашкодь» в діяльності і можлива за умови формування екологічної відповідальності людини. Екологічно відповідальна людина проявляє небайдужість до проблем екологічного характеру; прагнення захистити природу; справедливе ставлення до природи тощо. Вона усвідомлює власну причетність до процесів, що мають місце в навколишньому середовищі; вона розуміє, що руйнування довкілля створює пряму загрозу її існуванню.

Принцип компетентності та професійності персоналу означає наявність необхідних для ефективної діяльності, якісного виконання своїх обов'язків знань і досвіду. Компетентність є властивістю людини, що має глибокі, комплексні знання в галузі своєї діяльності, має авторитет, до думки якої дослухаються і поважають. Професійна компетентність визначається знаннями, уміннями, життєвим досвідом і означає здатність до визначення сутності проблем та вміння їх розв'язувати, постійне оновлення знань, володіння новою інформацією для успішного застосування цих знань у конкретних умовах. Для найбільш ефективного вирішення задач діяльності

підприємства усі працівники повинні відповідати критеріям професійності та компетентності.

Дана парадигма є універсальною для різних рівнів соціально-економічих систем, однак особливої актуальності вона набуває для транспортних підприємств.

3.4. Концептуальні положення системно-гуманізаційної парадигми формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Підвищення значення людини, соціально-гуманістичної детермінанти розвитку має місце на рівні національних економік, галузей, окремих підприємств. На рівні підприємства трансформація цілей функціонування відбулась в напрямку від цілей «максимізація прибутку», «максимізація добробуту акціонерів» до цілей «забезпечення стійкого зростання», «створення цінності для усіх зацікавлених сторін». При цьому системні цілі підприємства є інструментом досягнення власних цілей окремих учасників контрактних відносин.

Сутність системно-гуманізаційної парадигми стосовно формування та реалізації потенціалу підприємства полягає у трансформації цілей формування та інструментарію реалізації потенціалу на принципах відповідальності та справедливості, дія якої проявляється через зростання вимог до забезпечення соціальної відповідальності, екологічності бізнесу, компетентності та професійності персоналу тощо [79]. Визначено, що системно-гуманізаційна парадигма в управлінні потенціалом підприємств реалізується у напрямах: екологізація діяльності, зростання ролі потенціалу знань, забезпечення балансу економічних, екологічних, соціальних та особистісних інтересів суб'єктів ринкових відносин (рис.3.7).

В контексті формування системно-гуманізаційної парадигми змінюються задачі управління потенціалом підприємств. На етапі формування – не максимізація, а достатність величини потенційних

можливостей, на епапі структуризації потенційних можливостей – виділення екологічної та знаннєвої складових, на етапі реалізації – застосування інноваційного інструментарію.

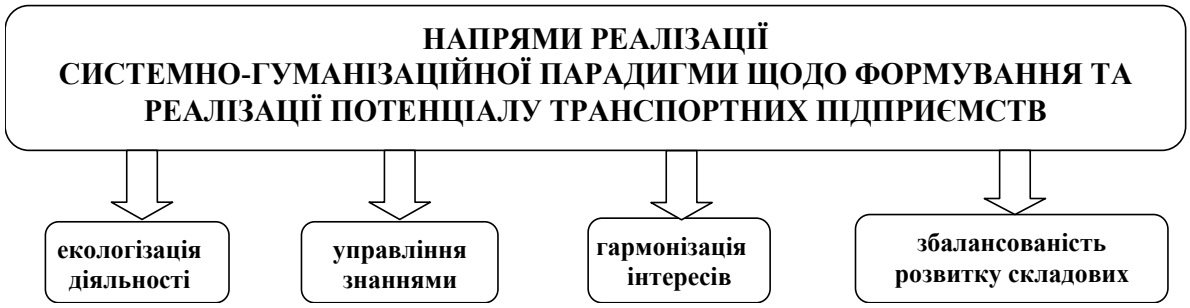


Рисунок 3.7 – Напрями реалізації системно-гуманізаційної парадигми формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розробка автора

Посилюється значення таких інструментів, як забезпечення прозорості прийняття рішень, контрактація відносин, субсидіарність, забезпечення збалансованості розвитку. Критерії оцінки ефективності з максимізації прибутку зміщуються в напрямку максимізації задоволення потреб споживачів і, як наслідок, досягається гармонізація інтересів суб'єктів економічних відносин.

З урахуванням сучасних тенденцій теорії та практики управління на основі системно-гуманізаційної парадигми за результатами досліджень автора обґрунтовано концепцію формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства, складові якої наведено на рис. 3.8.

Виходячи із сутності категорії «потенціал», яка була визначена в розділі 1.4 і за якою потенціал – це сутнісна характеристика соціально-економічної системи, яка формується виключно в процесі цілетворення і величина якої залежить від різниці між бажаним та фактичним станом системи, відтак, факторами першого рівня впливу на потенціал є фактичний інтегральний стан системи (який можна визначити за величиною і структурою її потенційних можливостей) та рівень поставлених цілей розвитку.

<table>
<tr><td colspan="10">Мета</td></tr>
<tr><td colspan="10">Забезпечення збалансованого розвитку підприємства шляхом ефективної реалізації потенціалу</td></tr>
<tr><td colspan="10">Принципи</td></tr>
<tr><td>Справед-ливість</td><td>Відповідаль-ність</td><td>Комплекс-ність</td><td>Систем-ність</td><td>Гнуч-кість</td><td colspan="2">Еколо-гічність</td><td colspan="3">Реалізація інтересів стейкхолдерів</td></tr>
<tr><td>Динамічність</td><td>Адаптив-ність</td><td>Прогресив-ність</td><td>Реальність</td><td colspan="3">Раціональне використання ресурсів</td><td colspan="2">Збалансованість складових</td></tr>
<tr><td>Координація дій</td><td>Ефективність</td><td>Субсиді-арність</td><td>Узгодже-ність</td><td colspan="3">Дерегуляція та децентралізація</td><td colspan="2">Відкритість (прозорість)</td></tr>
<tr><td colspan="10">Завдання</td></tr>
<tr><td colspan="3">Формування достатньої та необхідної величини ресурсного потенціалу</td><td colspan="4">Розробка та впровадження управлінських рішень для забезпечення ефективної реалізації потенціалу</td><td colspan="3">Оцінка величини сукупного потенціалу та його складових</td></tr>
<tr><td colspan="4">Розробка та реалізація механізму мотивації до розвитку</td><td colspan="3">Збалансування структури ресурсного потенціалу</td><td colspan="3">Узгодження інтересів стейкхолдерів</td></tr>
<tr><td colspan="10">Функції</td></tr>
<tr><td colspan="2">Планування</td><td colspan="2">Прогнозування</td><td colspan="3">Організація</td><td>Мотивація</td><td colspan="2">Контроль та регулювання</td></tr>
<tr><td colspan="10">Суб’єкти (стейкхолдери)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Органи законодавчої та виконавчої влади</td><td colspan="2">Населення</td><td colspan="2">Менеджмент підприємства</td><td>Власники підприємства</td><td>Праців-ники</td><td>Клієнти</td><td>Поста-чальники</td></tr>
<tr><td colspan="10">Інструментарій</td></tr>
<tr><td colspan="3">Адміністративно-правовий</td><td colspan="2">Економічний</td><td colspan="3">Інформаційний</td><td colspan="2">Аналітичний</td><td>Технологічний</td></tr>
<tr><td colspan="10">Критерії прийняття рішень</td></tr>
<tr><td colspan="3">Рівень узгодження інтересів стейкхолдерів</td><td colspan="2">Рівень досягнення цілей</td><td colspan="3">Рівень гармонізації складових потенціалу</td><td colspan="2">Прибуток та рівень прибутковості</td><td>Ступінь реалізації потенціалу</td></tr>
<tr><td colspan="10">Напрями реалізації</td></tr>
<tr><td colspan="5">Нарощування величини потенціалу</td><td colspan="5">Збільшення рівня реалізації потенціалу</td></tr>
<tr><td colspan="10">Умови реалізації</td></tr>
<tr><td colspan="4">зовнішні</td><td colspan="6">внутрішні</td></tr>
<tr><td>Конку-рентне середовище</td><td>Нормативно-правове забезпечення</td><td>Політична ситуація</td><td>Еконо-мічна ситуація</td><td>Кадрові</td><td>Фінан-сові</td><td>Органі-заційні</td><td>Інформа-ційні</td><td colspan="2">Технічні</td></tr>
<tr><td colspan="10">Результати</td></tr>
<tr><td colspan="4">Підвищення ефективності використання потенціалу підприємства</td><td colspan="3">Гармонізація інтересів стейкхолдерів</td><td colspan="2">Досягнення цілей розвитку</td><td>Зростання прибутку і рентабельності</td></tr>
</table>

Рисунок 3.8 – Складові концепції формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розробка автора

Тому фактори впливу на потенціал, які зазвичай виділяють науковці, за своїм змістом є факторами впливу на потенційні можливості (внутрішні ресурси та зовнішні умови) підприємств.

Встановлено, що потенційні можливості соціально-економічної системи формуються під впливом таких зовнішніх чинників впливу: загальний стан економіки країни, політична ситуація, нормативно-правове забезпечення комерційної діяльності, стан екології, прискорення науково-технічного прогресу та його вплив на транспортну галузь економіки, доходи споживачів, податкове регулювання, пільгове кредитування для розвитку потенціалу підприємств, попит і пропозиція на ринку транспортних послуг, транснаціональний рівень галузі, рівень спеціалізації і кооперування.

До внутрішніх чинників впливу на потенційні можливості відносять такі: цілі і стратегія підприємства, кадрова політика, імідж підприємства, рухомий склад та перевантажувальне обладнання, технології транспортування, складування, перевантаження, організація виробництва та праці, якість послуг, фінансово-економічні можливості підприємства, маркетингова діяльність, професійно-кваліфікаційні фактори, організаційна культура, соціально-психологічні фактори, морально-етичні фактори.

Основу будь-якої концепції складають принципи, тому визначимо їх сутність.

Одним з головних принципів запропонованої концепції формування та реалізації потенціалу підприємства є принцип справедливості, який реалізується шляхом прийняття уповноваженими особами управлінських рішень у відповідності до моральних принципів та чеснот, а також у відповідності до норм права. Принцип справедливості може бути реалізований лише у взаємодії з принципом відповідальності.

Принцип відповідальності стосовно формування та реалізації потенціалу означає свідоме ставлення працівників підприємства та інших стейкхолдерів до вимог суспільної необхідності, обов’язків, соціальних завдань, норм і цінностей. Відповідальність означає усвідомлення суті та

значення своєї діяльності кожним працівником, а також її наслідків для суспільства і розвитку підприємства [384]. Соціальна функція відповідальності розкривається у понятті «соціальна відповідальність».

Принцип комплексності, що покладений в основу концепції формування та реалізації потенціалу, означає повноту, системність врахування чинників при прийнятті рішень, розуміння їх взаємозв'язку та впливу на усі етапи управління підприємством.

Принцип системності вимагає всебічного продумування можливих наслідків здійснюваного заходу за межами планового періоду, в якому проводиться цей захід, з урахуванням системних властивостей кожного елемента.

Принцип гнучкості соціально-економічної системи означає можливість пристосовувати виробничі системи до умов зовнішнього середовища, яке змінюється.

Принцип екологічності означає дотримання вимог щодо збереження навколишнього середовища в процесі здійснення діяльності підприємства на усіх етапах (постачання, надання послуги, проведення допоміжних та обслуговуючих операцій). При цьому екологічними мають бути і технологія послуги і матеріали, які використовуються для її здійснення. В найзагальнішому сенсі екологічність також означає врахування інтересів партнерів та суспільства при прийнятті будь-яких рішень.

Стосовно усіх зацікавлених осіб принцип екологічності трансформується у принцип реалізації інтересів стейкхолдерів, що означає врахування при прийнятті рішень інтегрального ефекту в системах стейкхолдерів.

Принцип динамічності означає поступове, але постійне підвищення вимог до усіх складових на усіх етапах процесу формування та реалізації потенціалу з метою розвитку підприємства.

Реалізація принципу здатність до розвитку означає вміння комплексно, адекватно і своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього

середовища організації. Здатність до розвитку означає, що система повинна бути здатною до навчання і розвитку (саморозвитку), сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок тощо.

Принцип прогресивності означає сприяння будь-якому прогресу в діяльності підприємства: технологічному, технічному, екологічному, економічному, знаннєвому тощо. За змістом слово «прогресивний» означає новітній, той, що веде до удосконалення, поліпшення чого-небудь завдяки своїм ідеям, настроям, поглядам, а також той, хто поступово зростає, посилюється, пропорційно збільшується.

Принцип адаптивності означає використання при формуванні та реалізації потенціалу підприємства природженої та/або набутої здатності до адаптації, тобто пристосування до всієї багатоманітності умов фукціонування за будь-яких обставин.

Принцип реальності передбачає забезпечення поточної та перспективної діяльності підприємства матеріальними, трудовими, фінансовими і природними ресурсами та найефективніше їх використання. Крім того, цей принцип має забезпечити поєднання поточних і перспективних планів розвитку та їх постійний взаємозв’язок.

Принцип раціонального використання ресурсів враховує рідкість, дефіцит, скінченність доступних ресурсів, а також їх відносно малу кількість в порівнянні з людськими потребами і передбачає оптимізацію їх використання шляхом застовування інноваційних технологій нормування, витрачання та утилізації ресурсів.

Принцип збалансованості означає оптимальну пропорційність формування та розвитку складових потенціалу підприємства. Реалізація цього принципу веде до досягненням підприємством стану стабільної рівноваги.

Принцип координації дій означає погодження, зведення до відповідності, установлення взаємозв’язків в діяльності підприємства,

досягнення узгодженості дій, контакту між виконавцями в процесі формування та реалізації потенціалу підприємства.

Принцип досягнення високої економічної ефективності передбачає досягнення відповідності між доходами і витратами підприємства, одержання запланованого фінансового результату. Основу ефективності діяльності підприємства в умовах знаннєвої економіки складають впровадження інноваційних технологій та формування інноваційного мислення.

Принцип субсидіарності передбачає, щоб рішення на підприємстві приймались на найнижчому можливому рівні, а верхні ланки управління втручались лише у випадку, якщо ці дії будуть ефективніші за відповідні дії нижніх ланок. Реалізація принципу субсидіарності досягається за умови грамотного делегування повноважень при прийнятті управлінських рішень на підприємстві.

Принцип узгодженості прав, обов'язків і відповідальності передбачає, що кожний підлеглий повинен виконувати покладені на нього завдання й періодично звітуватись щодо їх виконання.

Відкритість і прозорість в управлінні розуміють як можливість людини одержувати інформацію щодо процедури та результатів прийняття рішень не тільки відносно себе самої (якщо така інформація є в певних організаціях чи установах), а й щодо усіх сфер діяльності підприємства. Цей принцип означає можливість необмеженого доступу до всіх видів інформації, документів, діяльності, якщо вони не містять державної або комерційної таємниці.

Обгрунтована концепція включає традиційну класифікацію використовуваних інструментів, хоча стосовно формування та реалізації потенціалу підприємств вони мають особливості.

Розроблений аналітичний інструментарій включає методичні положення щодо дослідження впливу факторів на величину потенційних можливостей підприємства. В межах економічного інструментарію сформовано методичні положення щодо розподілу ресурсів для гармонізації

складових потенційних можливостей. Для інформаційного інструментарію запропоновано використання в управлінні підприємстом баз управління знаннями. Технологічний інструментарій включає застосування нових інноваційних технологій, зокрема екологістичних.

Критерії прийняття рішень щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств сформовані в межах системно-гуманізаційної парадигми і, зокрема, включають: рівень узгодження інтересів стейкхолдерів, рівень досягнення цілей, рівень гармонізації складових потенціалу, ступінь реалізації потенціалу.

Забезпечення ефективного формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства можливо шляхом діяльності в трьох напрямах: нарощування величини потенційних можливостей (що дозволить ставити більш високі цілі та швидше їх досягати), збільшення рівня реалізації потенціалу (що забезпечить ефективність використання ресурсів), оптимальність рівня цілей (що дозволить формувати реальні плани та забезпечить ефективну їх реалізацію).

Результатом сформованої концепції стане підвищення ефективності використання потенціалу підприємства, гармонізація інтересів стейкхолдерів, зростання прибутку і рентабельності, досягнення цілей розвитку.

Висновки до розділу 3

Відповідно до поставленої мети у третьому розділі отримані такі наукові та практичні результати.

1. Дослідження еволюції технологічних устроїв та трансформації відповідних їм цілей розвитку суспільства (економіки) дозволило визначити передумови виникнення сучасної парадигми формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств., якими є розвиток інформаційних технологій, телекомунікацій, перетворення інформації і знань на ресурс. Потенціал постіндустріальної системи формується на основі

інтелектуального капіталу, що представляє собою провідний виробничий фактор.

Рушійною силою інформаційного суспільства є знання – інтелектуально-інформаційний ресурс, розвиток якого забезпечує формування нового світогляду, духовно-інтелектуальний розвиток кожної людини. На межі тисячоліть люди знаходяться на порозі сприйняття нової парадигми цивілізаційних змін, потужного світоглядного прориву, великого синтезу науки, релігії, мистецтва на основі єдності людського, загальноцивілізаційного та космологічного підходів.

2. Проведений аналіз еволюційних змін сучасних парадигм різних галузей знань, дозволив визначити, що сутністю змін усіх розглянутих парадигм є їх гуманізація. На сучасному етапі розвитку суспільства вона набуває системного характеру, оскільки формування нових парадигм в освіті, економіці, виробництві тощо відбувається в напрямку їх гуманізації. Спільними складовими їх змін є гуманітарна, соціальна, екологічна направленість. В центрі уваги кожної з них стає людина, як всебічно розвинена особистість. На думку автора ці складові і є проявом системної парадигми гуманізації. Як показав проведений аналіз, трансформація свідомості суспільства в напрямку формування гуманістичного світогляду повинна відбуватись в усіх сферах життя на рівні національних економік, галузей, окремих підприємств. Це свідчить про інтегративний системний характер гуманізаційної парадигми, основними складовими якої є соціальна, гуманітарна, екологічна спрямованість, а також інноваційність, всебічний розвиток творчих можливостей працівників, зростання ролі знань та інформації. Сьогодні посилення соціальної орієнтації економічної політики проявляється в різних формах гуманізації праці, у зміні статусу працівників, в активізації їх участі в управлінні підприємством. Систематизація та узагальнення наукових думок дозволили автору сформулювати системно-гуманізаційну парадигму розвитку суспільства, яка є універсальною для різних рівнів соціально-економічих систем, і фундаментальні основи та

принципи якої транслюються, в тому числі, на процеси формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств.

3. Обгрунтовано фундаментальні основи сформованої парадигми, якими є усвідомлення суцільної відповідальності усіх суб'єктів суспільних відносин за свої дії, вчинки, наміри, що в загально філософському контексті є проявом категорії «духовність». Саме від системи внутрішніх цінностей кожної особистості та рішучого наміру їх реалізувати, насамперед, залежить успішність досягнення цілей усіх суб'єктів економічних відносин та системних цілей підприємства. Відповідальність розглядається в напрямах: 1) до самого себе; 2) до інших; 3) до суспільства в цілому; 4) до природи; 5) до майбутнього (власного та інших).

4. Визначено базові принципи сформованої парадигми, до яких віднесено: справедливості, усвідомленості, узгодження інтересів зацікавлених сторін, трансформації цілей розвитку у відподності до запитів суспільства, забезпечення соціальної відповідальності, екологічності бізнесу, компетентності та професійності персоналу.

5. Сутність системно-гуманізаційної парадигми стосовно формування та реалізації потенціалу підприємства, полягає у трансформації цілей формування та інструментарію реалізації потенціалу на принципах відповідальності та справедливості, дія якої проявляється через зростання вимог до забезпечення соціальної відповідальності, екологічності бізнесу, компетентності та професійності персоналу тощо. Визначено, що системно-гуманізаційна парадигма в управлінні потенціалом підприємств реалізується у напрямах: забезпечення збалансованості розвитку складових потенційних можливостей підприємства, екологізація діяльності, ефективне управління знаннєвим потенціалом, забезпечення балансу економічних, екологічних, соціальних та особистісних інтересів стейкхолдерів.

6. Розроблено концепцію формування та реалізації потенційних можливостей транспортних підприємств, яка включає принципи, завдання, інструменти, стейкхолдерів, можливі наслідки, умови реалізації тощо.

Обґрунтовано систему принципів, реалізація яких забезпечить ефективне формування та реалізацію потенціалу транспортних підприємств. Розроблений аналітичний інструментарій включає методичні положення щодо дослідження впливу факторів на величину потенційних можливостей підприємства. В межах економічного інструментарію сформовано методичні положення щодо розподілу ресурсів для гармонізації складових потенційних можливостей. В якості інформаційного інструментарію запропоновано використання в управлінні підприємстом баз управління знаннями. Технологічний інструментарій включає застосування нових інноваційних технологій, зокрема екологістичних. Усі складові елементи концепції сформовано в межах принципів системно-гуманізаційної парадигми.

Основні положення третього розділу висвітлено у наукових працях автора: [62, 63, 79, 80, 84].

РОЗДІЛ 4
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В МЕЖАХ СИСТЕМНО-ГУМАНІЗАЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ

4.1. Збалансованість як визначальна умова ефективного формування та реалізації потенціалу підприємств

Ключовим чинником забезпечення ефективного формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства та важливою умовою досягнення підприємством мети функціонування та реалізації його місії є забезпечення збалансованості складових потенціалу. Збалансованість визначає власне можливість підприємства досягати мети діяльності, оскільки різний рівень розвитку окремих складових потенційних можливостей ускладнює, або навіть взагалі унеможливлює, процес ефективного функціонування підприємства.

Дане твердження узгоджується з базовою умовою концепції сталого розвитку, за якою усвідомлення необхідності досягнення збалансованості соціального, економічного та екологічного чинників розвитку є запорукою забезпечення життєво важливих потреб майбутніх поколінь, оскільки економічний розвиток переважно за рахунок і на шкоду навколишньому природному середовищу є недопустимим. Надмірний розвиток (накопичення) окремих складових потенційних можливостей призводить до іммобілізації коштів, перевитрати ресурсів, неефективного їх використання, а раціоналізація споживання, з урахуванням обмеженості ресурсів планети, є однією з умов реалізації системно-гуманізаційної парадигми [70].

В академічному тлумачному словнику української мови [377] наведено таке значення терміну «збалансованість» - стан, за якого доведено «до

правильного співвідношення взаємно зв'язані частини, сторони чого-небудь, надходження і витрати чогось».

У найбільш загальному визначенні категорія «збалансованість» описує такий стан системи, коли одна її складова дорівнює другій, або вони відповідають гармонійним для даної системи пропорціям [422].

У наукових працях вітчизняних вчених [233] збалансованість вважають «додатковим показником оцінки оптимальності окремих параметрів функціонування підприємства», доводять, що «збалансованість є свого роду випереджаючим індикатором динаміки функціонування підприємства – її зниження передує зниженню економічної ефективності через зниження ефективності перебігу процесів», тобто «збалансованість тим вище, чим більше вона сприяє досягненню основних цілей і стратегій підприємства».

В економічних дослідженнях збалансованість розглядається стосовно економічних систем різних рівнів, як «стан бюджетно-господарської системи, підприємства, регіону, держави тощо, за якого витрати й прибутки врівноваженні, близькі або рівні між собою» [378, цит. з екрана], в тому числі стосовно регіону, системи природокористування, бюджету, системи показників тощо.

Дуже поширеним в науковій літературі є термін «збалансований розвиток», який використовується в контексті сталого розвитку суспільства. Збалансованим вважають розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління, не ставлячи під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. За іншим визначенням збалансованим вважають такий розвиток країн і регіонів, «коли економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства відбуваються в межах, які визначаються здатністю екосистем відновлюватися, поглинати забруднення і підтримувати життєдіяльність теперішніх і майбутніх поколінь» [186, с.223].

На рівні окремого підприємства науковці загальну збалансованість представляють як сукупність загальноекономічної, маркетингової, виробничої, фінансово-інвестиційної, інноваційної, стратегічної складових [400].

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що підвищення збалансованості функціонування підприємства як економічної системи сприяє досягненню високих фінансово-господарських результатів у довгостроковій перспективі.

Науковці виділяють дві сфери збалансованості – збалансованість поточного функціонування і збалансованість розвитку підприємства, які розглядаються як два рівні одного поняття. При цьому поточне функціонування передбачає збалансованість показників діяльності у короткостроковій перспективі з урахуванням цілей збалансованого розвитку, водночас збалансованість розвитку забезпечує якісні зміни підприємства в майбутньому. «Збалансоване функціонування створює умови і накопичує ресурси для збалансованого розвитку, а також є його інформаційною базою» [233].

Виходячи з ресурсного підходу автор монографії [328] стверджує, що «збалансованість характеризує структурно-функціональну пропорційність, яка дозволяє підприємству акумулювати і зберегти у своїй структурі всі потрібні складові, що знаходяться в заданому співвідношенні та підпорядкуванні». Дане твердження зосереджує увагу на необхідності забезпечувати єдність використання усіх ресурсів підприємства, а також зовнішніх умов його функціонування.

Проте стосовно потенціалу транспортних підприємств збалансованість є малодослідженою категорією, хоча збалансованість функціональних складових потенційних можливостей транспортних підприємств є ключовим чинником забезпечення їх конкурентоздатності.

Збалансованість потенціалу транспортного підприємства слід розглядати комплексно, узгоджуючи її з етапами та складовими процесу формування потенціалу, які визначено у розділі 1.4.

Комплексної збалансованості потенціалу підприємства можна досягти за умови її забезпечення на усіх рівнях формування потенціалу, що є змістом потенціологічного підходу до збалансованості потенціалу. Ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими цілями розвитку. Збалансованість потенціалу, сформована відповідно до даної схеми, включає міжелементну та внутрішньо елементну збалансованість (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1 – **Формування збалансованості потенціалу транспортного підприємства (потенціологічний підхід)**

Балансуючі чинники		**Результат досягнення збалансованості**
Основний капітал ⟺	Оборотний капітал	Раціональне використання ресурсів
Структура необоротних активів	Структура оборотних активів	
Потреба в капіталі ⟺	Джерела фінансових ресурсів	Забезпеченість фінансовими ресурсами
Структура потенційних джерел фінансування	Структура капіталу	
Капітал підприємства (основний і оборотний) ⟺	Людський капітал	Ефективність діяльності
Структура капіталу	Структура людського капіталу	
Ресурси ⟺	Зовнішні умови функціонування	Адаптація підприємства
Потенційні можливості ⟺	Поставлені цілі	Рівень реалізації потенціалу (досягнення цілей)
Структура та рівень розвитку потенційних можливостей	Структура цілей	
Цілі підприємства ⟺	Намір їх реалізувати	Досягнення цілей

Джерело: сформовано автором (сірим кольором позначено міжелементну збалансованість, білим – внутрішньо елементну).

Для забезпечення ефективного формування капіталу та ресурсів підприємства, як складових потенційних можливостей, на практиці можна

використовувати процесно-функціональний підхід до збалансованості (таблиця 4.2).

Таблиця 4.2 – **Формування збалансованості потенціалу транспортного підприємства (процесно-функціональний підхід)**

Балансуючі чинники		**Результат досягнення збалансованості**
Попит на перевезення	План перевезень	Забезпечення збалансованого розвитку
Заплановані обсяги	Фактичні обсяги перевезень	Досягнення запланованих показників
Ресурси підприємства (рухомий склад, кадри, фінанси)	Ресурси підприємства (рухомий склад, кадри, фінанси)	Рентабельність
Витрати	Доходи	Цільовий прибуток
Сума постійних витрат	Сума змінних витрати	Прибуток
Зовнішні умови	Адекватні рішення	Рівень адаптації
Потенційні можливості	Рівень розвитку кожної зі складових	Збалансованість розвитку складових потенційних можливостей Ефективність діяльності
Види робіт	Рівень кваліфікації виконавця	Ефективність діяльності
Потреба у фінансових ресурсах	Наявність фінансових ресурсів	Ліквідність Платоспроможність
Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Платоспроможність

Джерело: сформовано автором

Досягнення збалансованості потенціалу підприємства – складний процес, який повинен включати певні етапи:

1) формування реальних цілей, які з одного боку – забезпечать необхідний вектор та темп розвитку, а з іншого - матимуть реальну

можливість бути досягнутими з урахуванням наявних потенційних можливостей;

2) забезпечення гармонізації цілей, яка включає узгодження пріоритетів різних цілей підприємства та узгодженість цілей з позицій усіх стейхолдерів;

3) забезпечення збалансованості цілей та ресурсів для їх досягнення;

4) забезпечення збалансованості цілей з умовами (зовнішніми та внутрішніми) функціонування підприємства;

5) визначення ключових факторів успіху підприємства, які забезпечать реалізацію цілей;

6) забезпечення внутрішньо елементної збалансованості складових потенціалу.

Ефективність процесу збалансування потенціалу транспортного підприємства істотно залежить від рівня організації та координації цього процесу з боку керівництва підприємства, а також гнучкості в разі потреби пристосовуватись до змін умов функціонування.

Досягнення збалансованості для транспортного підприємства означає можливість синергії, яка виникає завдяки комплексному раціональному використанню наявних ресурсів. Збалансованість забезпечує синергетичний ефект, оскільки усі складові потенціалу знаходяться у складному взаємозв’язку і взаємодії. Зміна величини однієї складової викликає автоматичні зміни в інших складових, рівень яких залежить від тісноти зв’язку, кореляції, взаємовпливу.

Як зазначено у роботі [220, с. 40]: «Система, яка знаходиться у збалансованості, апріорі більш ефективно справляється з тиском, який спричиняє динамічне внутрішнє середовище, …та підприємство як складна адаптивна система залишається цілісним, стійким утворенням, здатним виконувати відповідні власному призначенню функції: отримувати прибутки, збільшувати вартість власних активів та створювати соціальний ефект».

Як свідчать результати дослідження І.С. Кладченко, з якими в цілому

погоджується автор, «збалансованість дозволяє:

- зменшити кількість регуляторів, стандартизувати їх, зробити комплексними та більш ефективними за впливом на кінцеві результати діяльності,

- підвищити ступінь керованості системи,

- підвищити якість прогнозів про майбутні стани такої системи,

- забезпечує можливість своєчасного, достатнього, спрямованого реагування підприємства на динамічні зміни зовнішнього середовища,

- знизити вірогідність катастрофічного розвитку подій внаслідок динамічних коливань зовнішнього середовища в довгостроковій перспективі» [220, цит. з екрана].

В процесі забезпечення збалансованості слід враховувати наявність часових лагів між прийнятим рішенням, дією і результатом, особливо стосовно стратегічних цілей, які потребують тривалого часу для втілення.

Поняття збалансованості тісно пов’язане з поняттям структури. Для підприємств транспорту на основі системного підходу за функціональною ознакою автором було здійснено трирівневу декомпозицію потенційних можливостей. На першому рівні виокремлено групи виробничо-технологічних, маркетингових, трудових, фінансових, управлінських можливостей, які пов’язані з набором основних стратегій діяльності транспортного підприємства, на другому – кожна така група, виходячи з напрямів реалізації відповідних стратегій, конкретизована сукупністю можливостей (інноваційних, інформаційних, знаннєвих, екологічних, логістичних, тощо), які на третьому рівні деталізуються можливостями застосування певних засобів їх реалізації (логістики постачання, провізними спроможностями, технологіями перевезень, тощо).

В таблиці 4.3 наведено запропоновану автором трирівневу декомпозицію зазначених видів потенційних можливостей.

Таблиця 4.3 – **Декомпозиція потенційних можливостей транспортних підприємств за функціональними елементами**

Потенційні можливості підприємства транспорту		
1-й рівень декомпозиції	2-й рівень декомпозиції	3-й рівень декомпозиції (окремі складові)
1	2	3
Виробничо-технологічні	Технічні	Потенційні можливості транспортних засобів
		Потенційні можливості перевантажувального обладнання
	Технологічні	Потенційні можливості існуючих технологій транспортування
		Потенційні можливості нових технологій транспортування
	Виробничі	Потенційні можливості організації технічного обслуговування транспорту
		Потенційні можливості забезпечуючих виробничих служб
	Ресурсні	Потенційні можливості матеріальних запасів за видами
	Екологічні	Технічна складова (наявність рухомого складу, що відповідає екологічним вимогам, природоохоронного та екологічно адаптованого обладнання)
		Технологічна складова **(**ресурсозберігаючі технології, рециклінг відходів, екологічна утилізація)
		Споживча складова (екологічний імідж, екологічна продукція)
		Фінансова складова
	Інноваційні	Потенційні можливості впровадження інноваційних технологій перевезень та логістики
		Потенційні можливості надання інноваційної послуги
	Логістичні	Потенційні можливості логістики постачання
		Потенційні можливості альтернативних постачальників
		Потенційні можливості внутрішньогосподарської логістики
Маркетингові	Товарні	Цінові потенційні можливості
		Потенційні можливості якості транспортної послуги
	Ринкові	Потенційні можливості конкурентних переваг
	Збутові	Потенційні можливості платоспроможності клієнтів

Продовження таблиці 4.3

1	2	3
Маркетингові	Збутові	Потенційні можливості постійних клієнтів
		Потенційні можливості збутових мереж
	Комунікаційні	Потенційні можливості іміджу підприємства
	Інноваційні	Потенційні можливості технологій просування послуги
Трудові	Кадрові	Потенційні можливості структури персоналу (професійної, кваліфікаційної, вікової)
		Потенційні можливості оплати праці
		Потенційні можливості психологічного клімату
	Кадрові	Потенційні можливості особистості керівника
		Потенційні можливості особистості працівників
	Знаннєві	Потенційні можливості професійних знань
		Потенційні можливості загальних знань
		Потенційні можливості екологічних знань
		Потенційні можливості використання знань
	Інноваційні	Потенційні можливості інноваційних знань та мислення
	Творчі	Потенційні можливості креативного мислення
		Потенційні можливості цілей розвитку особистості
Фінансові	Інвестиційні	Потенційні можливості інвестиційної привабливості підприємства
	Потенційні можливості прибутковості	Потенційні можливості реалізації послуг
		Потенційні можливості величини та структури витрат
	Кредитні	Потенційні можливості кредитоспроможності підприємства
		Потенційні можливості товарного кредитування
	Інноваційні	Потенційні можливості інноваційних методів фінансування
Потенційні можливості управління	Оргструктури	Потенційні можливості раціонального закріплення функцій
		Потенційні можливості стилю управління
	Мотиваційні	Потенційні можливості цілей розвитку підприємства
		Потенційні можливості матеріальних мотиваційних інструментів
		Потенційні можливості нематеріальних видів мотивації
	Інформаційні	Потенційні можливості інформаційної системи
		Потенційні можливості повноти інформації
	Інноваційні	Потенційні можливості інноваційних методів управління

Джерело: сформовано автором

Запропоновані складові потенційних можливостей враховують інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну компоненту, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності. Слід зазначити, що виділені складові потенційних можливостей другого рівня декомпозиції можна розширювати, оскільки, наприклад, такі складові, як інноваційна, інформаційна, фінансова, присутні в усіх елементах другого рівня.

Особливістю авторського трактування структури потенціалу транспортного підприємства є твердження про те, що забезпечення динамічного розвитку підприємства можливе лише за умови синхронного збалансованого формування та реалізації усіх складових його потенціалу.

Дане твердження дозволило сформувати концепцію «колеса потенціалу», за якою нерівномірність рівня реалізації окремих складових потенційних можливостей призводить до зниження ефективності функціонування підприємства в цілому, до неефективного використання окремих складових ресурсного потенціалу. Потенціал в цьому контексті можна порівняти з колесом (рис.4.1). Величина сукупних потенційних можливостей підприємства визначає діаметр «колеса», що в свою чергу за інших рівних умов (наприклад, кількості обертів, сили наміру) визначає швидкість наближення підприємства до поставленої мети [80]. Збалансованість складових потенційних можливостей визначає саму можливість колеса рухатись («робить його круглим»), оскільки різний рівень розвитку окремих складових потенціалу ускладнює або навіть взагалі унеможливлює процес руху.

Рух «колеса» потенціалу спричиняє енергія, якою є намір управляючої підсистеми підприємства (власників та керівників) реалізувати його місію та досягти мети діяльності. Тут важливо зазначити, що енергія наміру буде викликати більш інтенсивний рух колеса за умови односпрямованості (гармонізації) особистих цілей власників, керівництва, окремого працівника,

колективу підприємства в цілому та зовнішнього середовища (громада, суспільство, держава).

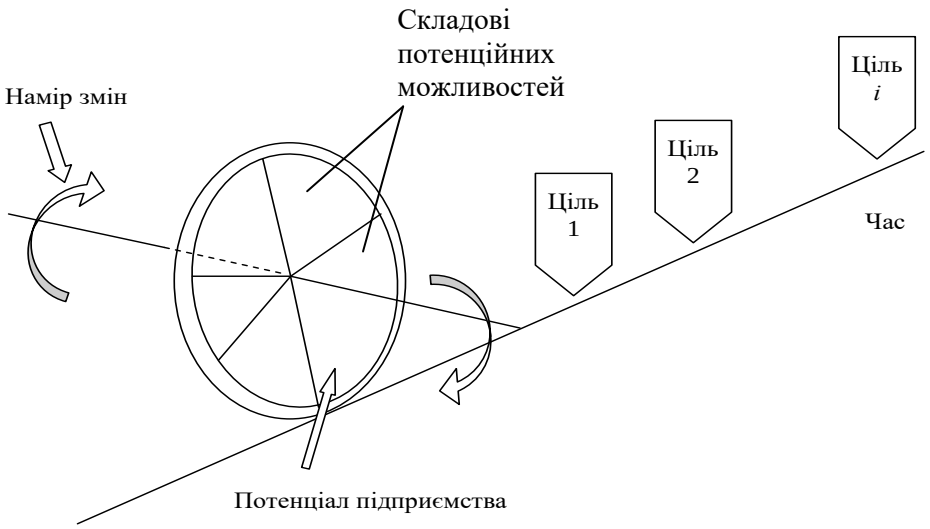


Рисунок 4.1 – Модель «колеса потенціалу» соціально-економічних систем

Джерело: розробка автора

Водночас, рушійною силою, яка формує сам намір реалізувати місію підприємства (тобто формує потенціал) є прагнення суб'єктів економічних відносин подолати протиріччя між бажаним та фактичним станом відповідних оціночних показників (вимірників). Такими вимірниками можуть бути, наприклад, рівень матеріального добробуту, конкурентна позиція, рівень досягнутої влади, рівень особистісного зростання. Як зазначалось, подолання протиріч, а значить рух до мети, відбуватиметься з меншими зусиллями (мінімальними витратами ресурсів, часу, енергії), якщо цілі внутрішнього та зовнішнього середовища співпадають. Це відбувається за умови високого рівня відповідальності особистостей, які формують зазначені цілі.

В контексті сформованої концепції визначено, що результат діяльності підприємства забезпечує тільки та частина сукупного потенціалу підприємства, складові якої збалансовані з урахуванням рівня їх реалізації, і яку запропоновано називати «робочим» потенціалом» (рис.4.2).

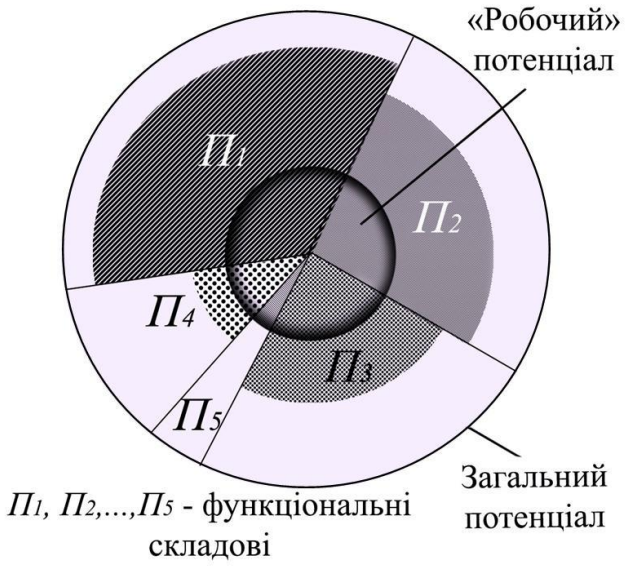


Рисунок 4.2 – Схематичне зображення «робочого» потенціалу транспортного підприємства

Джерело: сформовано автором

Тобто «робочий» потенціал визначає величину потенційних можливостей підприємства з урахуванням рівня їх реалізації. Економічний зміст «робочого» потенціалу визначено таким чином – це максимально можлива величина потенційних можливостей підприємства, яка визначається за мінімальним фактичним рівнем реалізації серед функціональних складових. Загальна величина наявних потенційних можливостей з урахуванням рівня (ефективності) їх реалізації формує загальличину «робочого» потенціалу підприємства.

Сформована автором концепція «колеса потенціалу» передбачає, що нерівномірність рівня реалізації складових потенційних можливостей транспортного підприємства може призводити до зниження ефективності функціонування підприємства в цілому та неефективного використання окремих видів ресурсів [80].

Загальна величина «робочого» потенціалу підприємства розраховується з урахуванням вагомості функціональних складових за формулою:

$$\Pi_{\text{роб}} = \sum_{i=1}^{n} a_i \Pi_{i\,\text{скор}}, \qquad (4.1)$$

де $П_{роб}$ – загальна величина «робочого» потенціалу підприємства $П_{i\ скор}$ – величина «робочого» потенціалу *i*-ї функціональної складової, розрахована за мінімальним рівнем реалізації серед усіх функціональних складових потенційних можливостей; a_i – коефіцієнт вагомості *i*-ї функціональної складової потенційних можливостей; n – кількість функціональних складових потенційних можливостей.

Величина «робочого» потенціалу *i*-ї функціональної складової потенційних можливостей визначається за формулою:

$$П_i = x_i \cdot R_i,, \tag{4.2}$$

де $П_i$ – величина «робочого» потенціалу *i*-ї функціональної складової; x_i – величина *i*-ї функціональної складової потенційних можливостей; R_i – рівень реалізації *i*-ї функціональної складової потенціалу.

Величина *i*-ї функціональної складової потенційних можливостей (значення зведеного показника першого рівня декомпозиції) визначається за формулою:

$$x_i = \sum_{j=1}^{m} y_{ij} = a_i \cdot W, \tag{4.3}$$

де y_{ij}- величина j-ї складової *i*-ї функціональної складової потенційних можливостей (величина складової другого рівня декомпозиції); a_i - коефіцієнт вагомості показників другого рівня декомпозиції; W – ринкова вартість підприємства; m – кількість показників другого рівня декомпозиції в x_i.

Ринкову вартість підприємства визначають за одним з відомих методів вартісної оцінки. В дисертації вартість підприємств було визначено за результативним підходом за формулою:

$$W = (ЧГП/ СЦК) \cdot 100\%, \tag{4.4}$$

де *ЧГП* – чистий грошовий потік підприємства за досліджуваний період, грн.; *СЦК* – середньозважена ціна капіталу підприємства,%.

В дисертації запропоновано рівень реалізації кожної з функціональних складових потенціалу визначати за мультиплікативними моделями як результат розрахунку нормалізованих значень визначеної системи

показників, які були обґрунтовані за допомогою методу експертного оцінювання, і розраховуються з урахуванням структури перевезень кожного транспортного підприємства. Анкета наведена в додатку Е.

Експертне опитування проводилось у період вересень-жовтень 2014р. і передбачало відповіді на комплекс запитань в анкеті, які стосувались вибору показників для оцінки рівня реалізації потенційних можливостей транспортних підприємств, визначення вагомості складових тощо. Експертами виступили науково-педагогічні працівники ВНЗ (19 осіб), керівники та управлінці транспортних підприємств (18 осіб).

З метою забезпечення репрезентативності вибірки мінімально необхідна кількість експертів була обґрунтована за рівнянням Стерджесса [125]:

$$n = 1 + 3{,}322 \lg N \,, \tag{4.5}$$

де n – кількість експертів, достатня для репрезентативності вибірки; N – чисельність генеральної сукупності, тобто загальна кількість експертів, що можуть дати необхідні оцінки.

Чисельність генеральної сукупності було визначено, виходячи з кількості працівників транспортних підприємств країни, які обізнані в досліджуваних питаннях, а також науково-педагогічних працівників транспортних ВНЗ. Загальна кількість експертів, що можуть надати оцінки для даного дослідження, була визначена виходячи з таких міркувань. Враховуючи кількість транспортних підприємств України, що здійснюють вантажні перевезення автомобільним транспортом, кількість фахівців-практиків, компетентних з питань дослідження складає близько 9000 осіб. Наукові та науково-педагагічні працівники – 500 осіб. За рівнянням Стерджесса, кількість експертів достатня для репрезентативності вибірки становить приблизно 14 осіб. В анкетуванні взяли участь 37 респондентів, тому отримані результати можна вважати репрезентативними.

Кожен з експертів із запропонованого переліку показників обирав три найбільш значущі на його думку. До моделей після обробки анкет було

включено показники, які найчастіше зазначались експертами (частота визначення експертами кожного з показників наведена в додатку Ж).

Рівень реалізації виробничо-технологічної функціональної складової потенційних можливостей розраховується за формулою:

$$R_{вир}^{k} = \prod_{i=1}^{n} \frac{\beta_i^{\text{факт.}}}{\beta_i^{\text{етал.}}} \cdot \frac{\gamma_{i\,\text{ст.}}^{\text{факт.}}}{\gamma_{i\,\text{ст.}}^{\text{етал.}}} \cdot \frac{\alpha_i^{\text{факт.}}}{\alpha_i^{\text{етал.}}}, \quad (4.6)$$

де R_j^k – рівень реалізації j-ї складової потенціалу k-го підприємства; $\beta_i^{факт.}$, $\beta_i^{етал.}$ – відповідно фактичне та еталонне значення коефіцієнта використання пробігу i- го типу рухомого складу; $\gamma_{i\ ст.}^{факт.}$, $\gamma_{i\ ст.}^{етал.}$ – відповідно фактичне та еталонне значення статичного коефіцієнту використання вантажопідйомності i-го типу рухомого складу; $\alpha_i^{факт.}$, $\alpha_i^{етал.}$ – відповідно фактичне та еталонне значення коефіцієнту використання парку рухомого складу i-го типу рухомого складу; n – кількість типів рухомого складу.

Рівень реалізації маркетингової функціональної складової потенційних можливостей розраховується за формулою:

$$R_{мар}^{k} = \prod_{i=1}^{n} \frac{K_{яi}^{\text{факт.}}}{K_{яi}^{\text{етал.}}} \cdot \frac{T_{p\ ОПi\ \text{ст.}}^{\text{факт.}}}{T_{o\ ОПi\ \text{ст.}}^{\text{етал.}}} \cdot \frac{\Omega_i^{\text{факт.}}}{\Omega_i^{\text{етал.}}}, \quad (4.7)$$

де $K_{яi}^{\text{факт.}}$, $K_{яi}^{\text{етал.}}$- відповідно фактичне та еталонне значення рівня якості i-ї транспортної послуги; $T_{p\ ОПi\ \text{ст.}}^{\text{факт.}}$, $T_{o\ ОПi\ \text{ст.}}^{\text{етал.}}$ - відповідно фактичне та еталонне значення темпу росту обсягів перевезень; $\Omega_i^{\text{факт.}}$, $\Omega_i^{\text{етал.}}$ - відповідно фактичне та еталонне значення ринкової частки на сегменті ринку i-ї транспортної послуги.

Рівень реалізації трудової функціональної складової потенційних можливостей розраховується за формулою:

$$R_{труд}^{k} = \prod_{i=1}^{n} \frac{K_{прi}^{\text{етал.}}}{K_{прi}^{\text{факт.}}} \cdot \frac{K_{пл\,i}^{\text{етал.}}}{T_{плi}^{\text{факт.}}} \cdot \frac{\mu_i^{\text{факт.}}}{\mu_i^{\text{етал.}}}, \quad (4.8)$$

де $К_{пр}$ – відповідно еталонне та фактичне значення коефіцієнту простоїв i- го типу рухомого складу; $К_{пл}$ - відповідно еталонне та фактичне значення

коефіцієнту плинності кадрів; μ - відповідно фактичне та еталонне значення коефіцієнту достатності рівня кваліфікації.

Рівень реалізації фінансової функціональної складової потенційних можливостей розраховується за формулою:

$$R_{фін}^{k} = \prod_{i=1}^{n} \frac{R^{\text{факт.}}}{R^{\text{етал.}}} \cdot \frac{K_{плат}^{\text{факт.}}}{K_{плат.}^{\text{етал.}}} \cdot \frac{K_{ман}^{\text{факт.}}}{K_{манi}^{\text{етал.}}}, \quad (4.9)$$

де R - відповідно фактичне та еталонне значення рентабельності підприємства; $K_{плат}$ - відповідно фактичне та еталонне значення коефіцієнту платоспроможності; $K_{ман}$ - відповідно фактичне та еталонне значення коефіцієнту маневреності власного капіталу.

Рівень реалізації управлінської функціональної складової потенційних можливостей розраховується за формулою:

$$R_{упр}^{k} = \prod_{i=1}^{n} \frac{K_{дф}^{\text{етал.}}}{K_{дф}^{\text{факт.}}} \cdot \frac{K_{ц}^{\text{факт.}}}{K_{ц}^{\text{етал.}}} \cdot \frac{I_{з}^{\text{факт.}}}{I_{з}^{\text{етал.}}}, \quad (4.10)$$

де $K_{дф}$ - відповідно фактичне та еталонне значення коефіцієнту дублювання функцій; $K_{ц}$ - відповідно еталонне та фактичне значення коефіцієнту досягнення цілей; $I_{з}$ - відповідно фактичне та еталонне значення рівня інформаційної забезпеченості управління.

Фактичні та еталонні значення показників мультиплікативних моделей були розраховані за даними статистичної звітності, управлінського обліку, в результаті опитування працівників досліджуваних підприємств або обчислені за формулами, що наведені в додатку К.

Однією з важливих якісних характеристик потенціалу підприємства та складовою забезпечення ефективного управління є рівень збалансованості розвитку його функціональних складових, який запропоновано визначати за коефіцієнтом гармонізації.

Коефіцієнт гармонізації складових потенціалу визначається за формулою:

$$\text{Кгарм} = 1 - \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(R_i - R_{сер})^2}\ , \quad (4.11)$$

де R_i – рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу; $R_{сер}$ – середнє значення рівня реалізації для усіх складових потенціалу.

Чим вище рівень збалансованості складових потенціалу, тим більше значення коефіцієнта гармонізації. При абсолютній збалансованості складових потенціалу коефіцієнт гармонізації дорівнює одиниці.

З метою максимізації величини «робочого» потенціалу транспортного підприємства та рівня його гармонізації (*Кгарм → 1)* розроблено динамічну поліноміальну модель гармонізації складових потенціалу, яка дозволяє розподілити обмежену величину фінансових ресурсів (*F*) між функціональними складовими потенціалу (*Пі*) за принципом «слабкої ланки» (інвестування здійснюється у функціональну складову, «робочий» потенціал якої найменший). Блок-схему алгоритму моделювання наведено на рис.4.3 (де *I** - загальний обсяг інвестицій, I_{part} – обсяг інвестицій що вкладається в *i*-ту складову потенційних можливостей на кожному кроці моделювання, *Si* – площа сектора, що візуально зображає величину *i*-ї складової потенційних можливостей). Для початку моделювання необхідні такі вихідні дані: обсяг інвестицій (обсяг фінансових ресурсів підприємства) для розвитку підприємства, ринкова вартість підприємства, ставка дисконтування, період реалізації запропонованих заходів, вагомість складових потенційних можливостей, рівень реалізації складових потенційних можливостей, коефіцієнти еластичності складових потенціалу, терміни отримання ефекту від реалізації запропонованих заходів.

Коефіцієнт взаємного впливу складових потенційних можливостей є за економічним змістом коефіцієнтом еластичності, тобто показує на скільки відсотків змінюється кожна інша складова потенційних можливостей при зміні даної складової на 1%. В таблицях 4.4 - 4.5 наведено методику та розрахунок коефіцієнтів еластичності потенційних можливостей, а в таблиці 4.6 – отримані значення. Над діагоналлю у верхній частині таблиці проставляються коефіцієнти, що характеризують прямий вплив факторів, під діагоналю у нижній частині – зворотній.

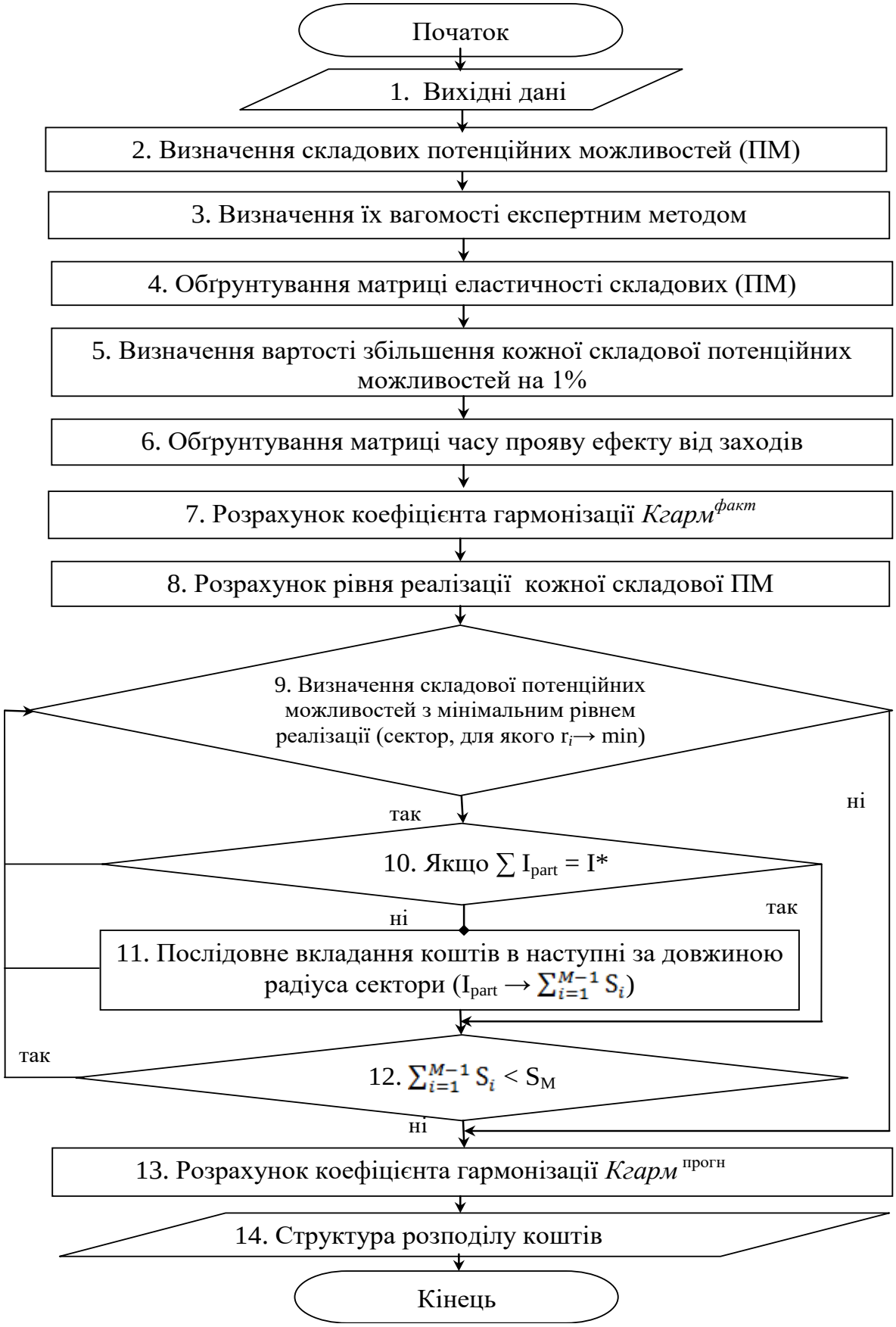


Рисунок 4.3 – Блок-схема алгоритму моделювання процесу гармонізації рівня розвитку складових потенціалу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4.4 – **Порядок розрахунку коефіцієнтів еластичності складових потенційних можливостей**

Складові	1.Виробничо-технологічна	2.Маркетингова	3.Трудова	4.Фінансова	5.Управлінська
1.Виробничо-технологічна	1	Δ1/ Δ2	Δ1/Δ3	Δ1/ Δ4	Δ1/ Δ5
2.Маркетингова	Δ2/ Δ1	1	Δ2/ Δ3	Δ2/ Δ4	Δ2/ Δ5
3.Трудова	Δ3/ Δ1	Δ3/ Δ2	1	Δ3/ Δ4	Δ3/ Δ5
4.Фінансова	Δ4/ Δ1	Δ4/ Δ2	Δ4/ Δ3	1	Δ4/ Δ5
5.Управлінська	Δ5/ Δ1	Δ5 /Δ2	Δ5/ Δ3	Δ5/ Δ4	1

Таблиця 4.5 – **Розрахунок еластичності складових потенційних можливостей транспортних підприємств**

Показник	ТОВ «Гранд Логістик»	ТОВ «УВК-Україна»	ТОВ «Універсальна логістична компанія»	ТОВ «Логістик-плюс»	ТОВ «Оскар»	Разом Δ
Зміна величини виробн-технолог складової (Δ1)	29397,15	5699,94	-18283,64	42809,18	-5799,66	53822,97
Зміна величини маркетингової складової (Δ2)	17232,81	3341,34	-10718,00	25095,04	-3399,80	31551,40
Зміна величини трудової складової (Δ3)	19260,20	3734,44	-11978,94	28047,40	-3799,78	35263,32
Зміна величини фінансової складової (Δ4)	24328,68	4717,19	-15131,29	35428,29	-4799,72	44543,15
Зміна величини управлінської складової (Δ5)	11150,64	2162,04	-6935,17	16237,97	-2199,87	20415,61

Таблиця 4.6 – **Результати розрахунку коефіцієнтів еластичності складових потенційних можливостей транспортних підприємств**

Складові	1.Виробничо-технологічна	2.Маркетингова	3.Трудова	4.Фінансова	5.Управлінська
1.Виробничо-технологічна	1,000	1,706	1,526	1,208	2,636
2.Маркетингова	0,586	1,000	0,895	0,708	1,545
3.Трудова	0,655	1,118	1,000	0,792	1,727
4.Фінансова	0,828	1,412	1,263	1,000	2,182
5.Управлінська	0,379	0,647	0,579	0,458	1,000

Як бачимо, найбільший взаємний вплив відбувається між виробничо-технологічною та управлінською складовими, найслабший – між маркетинговою та фінансовою.

При моделюванні величина «робочого» потенціалу *i*-ї функціональної складової в кожний момент часу визначається за формулою :

$$(П_i)_{t+1} = (П_i)_t \cdot T_{it}, \tag{4.12}$$

де $(П_i)_t$ – величина «робочого» потенціалу *i*-ї функціональної складової в момент *t*; T_{it} – коефіцієнт зміни *i*-ї складової потенціалу в момент *t*.

$$T_{it} = 1 + \frac{\tau_i k_{(П_i)t} + \sum_{j=1}^{N} \left(Q_j \; k_{(П_i)tj}\right)}{(1+\alpha)^t}, \tag{4.13}$$

де N – кількість функціональних складових потенціалу; τ_i – відсоток зростання *i*-ї функціональної складової потенціалу за рахунок збільшення її величини та/або за рахунок збільшення рівня її реалізації в межах наявних коштів, грн./1%; t – рік розрахунку; $k_{(П_i)t}$, $k_{(П_i)tj}$ – показник, що визначає час (період) прояву ефекту від вкладання коштів у розвиток *i*-ї складової потенціалу; Q_j – коефіцієнт взаємного впливу складових потенціалу (коефіцієнт еластичності); α – ставка дисконту. Величина $(Пі)_0$ дорівнює величині «робочого» потенціалу на початок моделювання.

За результатами моделювання визначається зміна величини «робочого» потенціалу за всіма функціональними складовими за період моделювання, графічно відображається динаміка рівня збалансованості складових потенційних можливостей підприємства, коефіцієнти гармонізації на початку та в кінці запроваджень, кількісні характеристики величини потенційних можливостей за функціональними складовими.

В першому та основному керуючому вікні програми користувачеві надається можливість внесення даних щодо коригування кількості складових

потенціалу (input potentials number) та довжини часового періоду в роках (input time period), а також рівня дисконтної ставки (input discount rate).

Для реалізації моделі гармонізації розроблено програмне забезпечення з використанням сучасної об'єктно-орієнтованої мови програмування Java. Система має візуальне середовище, багатовіконний інтерфейс користувача, графічну інтерпретацію результатів в інтерактивному режимі, а також табличне представлення кількісних даних. Для графічної інтерпретації рівнів «робочого» потенціалу, досягнутих в результаті моделювання, за допомогою афінних перетворень на площині був створений новий тип секторальної діаграми. Вікна роботи програми наведено в додатку Л.

Розроблений програмний продукт шляхом варіантних розрахунків дозволяє вирішувати такі задачі: визначати рівень гармонізації потенціалу за різних варіантів вкладання наявних коштів, визначати суму коштів, необхідну для досягнення заданого рівня гармонізації потенціалу, або заданої величини «робочого» потенціалу, моделювати варіанти вкладання коштів при різних значеннях ефективності їх використання та різних ставках дисконтування. Програмний продукт зменшує час прийняття управлінських рішень, дозволяє вибрати найбільш прийнятний варіант розподілу коштів; пришвидшує і унаочнює розрахунки.

Вирішення задачі розподілу коштів, за якого максимізується рівень гармонізації потенціалу, дозволяє підприємствам отримувати додатковий прибуток. Для досліджуваних підприємств було вирішено задачу збалансування складових потенційних можливостей при використанні 5 млн.грн. коштів.

Розглядались такі варіанти вкладання коштів, що збільшують рівень реалізації відповідних складових потенціалу:

- виробничо-технологічна складова – оновлення рухомого складу,
- трудова – навчання та підвищення кваліфікації
- фінансова – збільшення величини депозитних вкладів;

- управління - придбання нового програмного забезпечення для оптимізації маршрутів перевезень;

- маркетингова – витрати на просування (оновлення сайту).

За результатами моделювання було отримано розподіл коштів, який забезпечує максимальну збалансованість складових (таблиця 4.7).

Таблиця 4.7 – **Результати моделювання гармонізації складових потенційних транспортних підприємств**

Показник	Виробничо-технологічна	Маркетингова	Трудова	Фінансова	Управлінська	Всього
ТОВ«Гранд Логістик»						
Обсяг вкладених коштів, тис.грн.	2099	1467	463	566	405	5000
К-т гармонізації, факт.	0,7178	К-т гармонізації, прогн.	0,7390			
ТОВ «УВК-Україна»						
Обсяг вкладених коштів, тис.грн.	1023	492	1138	1399	948	5000
К-т гармонізації, факт.	0,6455	К-т гармонізації, прогн.	0,7045			
ТОВ «Універсальна логістична компанія»						
Обсяг вкладених коштів, тис.грн.	1636	1616	824	334	590	5000
К-т гармонізації, факт.	0,6447	К-т гармонізації, прогн.	0,8277			
ТОВ «Логістик-плюс»						
Обсяг вкладених коштів, тис.грн.	1059	741	497	2005	698	5000
К-т гармонізації, факт.	0,7588	К-т гармонізації, прогн.	0,8220			
ТОВ «Оскар»						
Обсяг вкладених коштів, тис.грн.	2083	1003	841	485	588	5000
К-т гармонізації, факт.	0,6676	К-т гармонізації, прогн.	0,7489			

Коефіцієнт гармонізації за результатами моделювання збільшився для усіх досліджуваних підприємств. Величина приросту склала від 3% (ТОВ «Гранд Логістик») до 28,4% (ТОВ «Універсальна логістична компанія»).

Таким чином, для забезпечення ефективного розвитку підприємства важливе значення має збалансованість функціональних складових його

потенціалу. Визначення збалансованості розвитку за функціональними складовими потенціалу транспортного підприємства дозволяє виявити недостатність величини та/або рівня реалізації окремих складових. Перевагами запропонованого інструментарію оцінювання збалансованості потенціалу є простота у використанні, інформаційна доступність розрахункових даних, відносно невелика кількість показників. Досягнення збалансованості потенціалу транспортних підприємств забезпечить можливість своєчасної, адекватної реакції підприємства на динамічні зміни зовнішнього середовища, підвищить ступінь керованості підприємства та якість прогнозів показників розвитку підприємства.

4.2. Управління знаннями в процесі формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства

Людський чинник в умовах формування економіки знань стає визначальним при формуванні потенціалу підприємства. Власне, саме людський чинник і активує потенційні можливості підприємства, перетворюючи їх у потенціал. Крім того, глобалізаційні процеси, що відбуваються на сучасному етапі розвитку суспільства, висувають нові вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, мобільності. «Людський фактор» є центральним елементом нової моделі постіндустріального розвитку, однією з ознак якого є перетворення знань у важливий ресурс. Економіки розвинених країн використовують знання як стратегічний ресурс, а технології ефективного управління знаннями є предметом наукових досліджень. В сучасних умовах дуже важливим для підприємства є визначення цілей та задач управління знаннями, оскільки вони є найважливішим активом сучасної організації.

Управління знаннями як активом істотно відрізняється від управління матеріальними активами, і не тільки через те, що знання може переміщатися, передаватися, можливі витік знань, імітація, копіювання. Є ще одна

особливість: знання є невід'ємними від організацій і конкретних людей. До того ж знання важко створювати. Доступ до цих активів не дуже легкий. Їх не можна продавати і купувати на вільному ринку, для доступу до них існують правові бар' єри [87].

У літературі можна знайти найрізноманітніші визначення поняття управління знаннями. Їх систематизацію представлено в додатку М.

Деякі науковці вважають, що управління знаннями - це стратегія, яка трансформує усі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність і ефективність. Інші ж фахівці стверджують, що управління знаннями є невід'ємною частиною менеджменту будь-якої організації. Управління знаннями торкається важливих моментів діяльності організації в зовнішньому середовищі, що постійно змінюється. Автор погоджується з думкою автора роботи [16], що менеджмент знань на підприємстві - це систематичний процес ідентифікації, використання і передачі інформації, знань, які працівники можуть створювати, удосконалювати і застосовувати.

Із наведених визначень випливає, що управління знаннями охоплює широке коло напрямів діяльності, пов'язаних, водночас, як і з мудрістю, чи розумом, окремих осіб, так і з різноманітною інформацією, яку ми використовуємо у нашій діяльності.

За даними Gartner Group, система управління знаннями здатна збільшити продуктивність організації, як мінімум, на 20% [153]. Але менеджмент вітчизняних транспортних підприємств має занадто загальне уявлення про саму концепцію управління знаннями. Спочатку під управлінням знаннями розумілися IT-рішення, спрямовані на збереження, структурування, аналіз, пошук звітів та інших документів з описанням певного успішного досвіду в галузі або в самій компанії [129]. Такий «інформаційно-технологічний» підхід домінував до початку 2000 р., коли з'ясувалося, що між управлінням інформацією та управлінням знаннями існує суттєва різниця. Починаючи з 2000 р. активного вивчення набули концептуальні засади управління знаннями [271, 160], прикладні аспекти

впровадження системи управління знаннями на підприємстві, у тому числі у напрямах реконфігурації організаційних структур підприємств [352] та розробки програм розвитку персоналу [119], досліджується стратегічний аспект управління знаннями [148, 133].

Головним для підприємства є не наявність у персоналу знань, як таких, а людська здатність щось робити з цими знаннями. Вона не амортизується (не зношується згодом і не знецінюється) тільки якщо постійно нарощувати потенціал. Знання як актив мають певні особливості. Так, людина, що передає знання, залишається їх власником - одне знання може передаватися необмежену кількість разів, і при передачі збільшується кількість його власників. Знання не зношується, скоріше, навпаки - при постійному використанні воно розвивається і стає більш корисним [87].

За результатами досліджень виділено такі функції управління знаннями на транспортному підприємстві: стимулювання, сприяння розвитку співпраці, залучення і збереження людського капіталу, заохочення і використання можливості навчання, розповсюдження найкращого досвіду, збільшення рівня задоволеності клієнтів, збільшення продуктивності, створення конкурентої переваги (таблиця 4.8).

Таблиця 4.8 – **Функції управління знаннями**

Назва функції	Зміст функції
1	2
Стимулювання	Управління знаннями стимулює професійний та особистісний розвиток працівників шляхом побудови електронних і соціальних мереж, забезпечення доступу до різноманітних інноваційних ідей
Сприяння розвитку співпраці	Управління знаннями збільшує можливості співпраці; збагачує процес обміну знаннями між людьми; заохочує вільне просування ідей
Заохочення і використання можливостей навчання	Управління знаннями сприяє і прискорює процес навчання; створює можливості для індивідів і груп людей застосовувати отриманні знання на практиці
Залучення і збереження людського капіталу	Управління знаннями зменшує плинність кадрів шляхом підкреслення цінності знань кожного працівника і винагородження його за покращення знань; фіксує та ефективно використовує компетенції співробітників, тобто їхні «знаю як» і «знаю що»; сприяє кар’єрному зростанню

Продовження таблиці 4.8

1	2
Збільшення продуктивності	Управління знаннями раціоналізує виробничо-господарські операції, сприяє скороченню витрат, зменшенню ризиків діяльності, підвищує ефективність навчання шляхом усунення непотрібних або надмірних процесів
Розповсюдження найкращого досвіду	Управління знаннями сприяє поширенню найкращого з практики у своїй організації; забезпечує основу для багаторазового використання знань і впровадження інновацій; допомагає новим працівникам швидко адаптуватися до організаційної культури організації
Збільшення рівня задоволеності клієнтів	Управління знаннями покращує обслуговування клієнтів шляхом раціоналізації використання часу; фокусує увагу на знаннях потреб клієнта; покращує результат, отриманий клієнтами при використанні послуг, що надаються
Створення конкурентої переваги	Управління знаннями сприяє досягненню найвищої якості знань у вигляді бізнес-пропозицій, продукту чи послуги; спрямовує колективний інтелект організації на потреби клієнтів при досягненні цілей підприємства

Джерело: сформовано автором

Управління знаннями має на меті формування знаннєвої складової потенційних можливостей підприємства. Від достатності, інноваційності та структури знаннєвого потенціалу залежить рівень фінансових результатів та конкурентоздатність підприємства. Саме на транспорті вплив знань формування конкурентних переваг та конкурентоздатність підприємства є визначальним, оскільки процес перевезень, логістики передбачають прийняття рішень виконавцями на свій роздуд, під свою відповідальність. Це пов’язано з просторовою відокремленістю водіїв, машиністів, пілотів, диспетчерів, експедиторів від підприємства та необхідністю миттєвого прийняття ними операторських рішень.

За результатами досліджень автора були визначені елементи знаннєвої складової потенційних можливостей транспортних підприємств:

- професійні, загальні, екологічні знання;
- потенціал контрактації;
- ціннісні характеристики особистості - зрілість особистості;

- якості особистості (риси характеру);
- інтуїція;
- здатність до логічного мислення;
- комунікаційний потенціал;
- вміння та здатність навчатись;
- здатність до саморозвитку;
- здатність працювати в команді;
- здатність використовувати інтегровані знання;
- здатність до рефреймінгу.

Обґрунтовано механізм впливу знаннєвої складової потенційних можливостей на конкурентоздатність транспортного підприємства (рис.4.4).

Рисунок 4.4 – Механізм впливу знаннєвої складової потенційних можливостей на конкурентоздатність транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

Сьогодні значення знаннєвого потенціалу на транспортних підприємствах зростає, що є наслідком збільшення інтелектуалізації праці, зростання ролі конкретного виконавця, розвитку сучасних технологій тощо.

Григорак М.Ю. стверджує, що в умовах економіки, заснованої на знаннях, «…основний акцент приділяється ефективності використання наявних знань, оскільки всі сфери матеріального й нематеріального виробництва, виробничі та соціальні відносини розвиваються на основі динамічного прирощення й оновлення знань, а також інформатизації суспільства, оскільки інформаційне забезпечення стає основою економічного розвитку» [164, с.22].

Критичний аналіз наукової літератури, присвяченої економіці знань, а також факторів суспільно-економічного розвитку дозволив виділити три ключові аспекти інтелектуалізації транспортно-логістичної діяльності:

- зростання ролі нематеріальних ресурсів, особливо інтелектуальних (наприклад, деякі логістичні провайдери не мають ані власних складів, ані власних транспортних засобів, але при цьому мають багатий досвід здійснення логістичних операцій у різних країнах світу, партнерів, велику клієнтську базу для виконання будь-яких запитів споживачів);
- трансформація продукту праці в напрямі інтелектуалізації (від надання послуг з транспортування і зберігання до, наприклад, управління запасами, управління ланцюгами поставок товарів, оптимізації логістичної системи клієнта, консультування з логістичного аудиту, логістичного контролінгу, логістичного проектування тощо);
- зміна стилю підприємництва – від трудового до інтелектуального, що характеризується зростанням рівня освіченості персоналу, корпоративної соціальної відповідальності логістичних провайдерів, збільшенням надання послуг на засадах екологістики [164].

Необхідність інтелектуалізації систем управління транспортними підприємствами викликає також той факт, що планування їх діяльності відбувається у реальному часі.

Одним з найяскравіших прикладів формування (використання) знаннєвого потенціалу (управління знаннями) є формування концепції 5PL-оператора перевезень.

Сьогодні вищим рівнем логістики, як послуги, що включає в себе транспортування, зберігання, перевантаження і документальне оформлення перевезення вантажів, вважається рівень з позначенням «4PL» (рівень логістичного провайдера, який інтегрує інших учасників ланцюгів, надаючи комплексну послугу користувачеві (або споживачеві) і замикає на собі всю інтеграцію всіх інших учасників ланцюга). На цьому рівні використовуються не тільки спільні зусилля перевізника, експедитора та вантажовідправника, але і логістичних компаній-провайдерів. Враховуючи велику кількість необхідних погоджень, учасники перевізного процесу змушені постійно бути на зв’язку між собою.

Ряд українських компаній і організацій, серед яких і Укрзалізниця, виступили з ініціативою про створення національної системи управління пересуванням товару за допомогою сучасних інформаційних технологій. Координатором дій і рішень по створенню національної системи є підприємство « 5PL ».

На сьогодні моделі функціонування оператора типу «5PL» просто не існує. До процесу створення нової моделі повинні долучитися держава, бізнес і, обов’язково, наука та освіта. Ядром цього творчого кластеру пропонується система A.S.T.R. UM, яка представляє по суті інтелектуальну систему управління ланцюгами поставок в єдиному інформаційному просторі. Вона об’єднає вантажовідправників та вантажоодержувачів, перевізників та експедиторів, представників контролюючих організацій та відомств, логістичних операторів та виробничих і торговельних компаній в єдину систему інформаційного обміну за принципом «єдиного вікна».

Однак, «максимальний ефект від системи A.S.T.R. UM можна буде отримати тільки в тому випадку, якщо, крім розробки розумної інтелектуальної системи управління ланцюгами поставок, буде забезпечено

ще й формування «розумного» персоналу» [189].

Саме тому на початковому етапі компанія «5PL» приділяє значну увагу навчанню працівників транспортних, транспортно-експедиторських, виробничих і торговельних підприємств за міжнародними стандартами, зокрема, ФІАТА, Європейської логістичної асоціації тощо. Бо саме від професійних компетенцій людей різних видів економічної діяльності, пов'язаних ланцюгами поставок, буде залежати успіх впровадження нової бізнес-моделі логістичного аутсорсингу.

До прикладу, при перевезенні контейнера з Шанхаю (Китай) до Варшави (Польща) необхідно пройти 23 інстанції. При цьому 27 видів даних потрібно внести 130 раз тільки в дев'ять основних транспортних і митних документів. Крім того, найчастіше необхідна велика кількість погоджень, а недостатнє знання власниками вантажів правил, норм і стандартів, у тому числі європейських, посилює корупційну складову і знижує якість послуги.

У системі ж «5PL», як передбачається, введення даних буде здійснюватися всього один раз, при цьому всі учасники ланцюга вантажоперевезень будуть бачити інформацію про процес перевезення в режимі «он-лайн». При розробці нової інтелектуальної логістики необхідно об'єднати інформацію існуючих АСУ з використанням можливостей Інтернету.

Основні функції, які буде виконувати система управління ланцюгами постачання, що розробляється:

- інтеграція усіх учасників логістичного ланцюга в межах загального поля, що реалізує весь ринковий цикл (оформлення перевезення, транспортування, зберігання, страхування тощо) з наданням сервісу управління подіями в IT просторі. Може бути обрано оптимальний варіант постачання за критеріями час, вартість, якість тощо;
- вибір оптимального варіанту ланцюга постачання;
- операційний контроль виконання події;
- оперативний вплив на хід доставки;

- використання бази знань в процесі прогнозування та вироблення рекомендацій по прийняттю рішень;
- інформування учасників про хід виконання операції.

Ще один важливий аспект, що має стати внутрішньою філософією в управлінні та використанні знань: «роблю якісно через переконання, а не через контроль». Реалізації цього принципу можна досягти шляхом рефреймінгу організації.

Рефреймінг в економіці можна трактувати як суттєві зміни у структурі підприємства, що спираються на сучасний стан та можливість досягти найкращих результатів у майбутньому. Рефреймінг розкриває корпоративну свідомість, наповнюючи її новим баченням перспективи й рішучістю до змін [274].

Рефреймінг організації дозволяє сприймати ситуації, що склались на підприємстві під іншим кутом, розставити по іншому акценти управління. Прихильники даного виду організаційних змін характеризують рефреймінг як принцип, який дозволяє в будь-якій ситуації знайти позитивні складові. Однак, обов'язковою умовою є те, що ці позитивні ресурси потрібно знайти та використати.

Прихильники еволюційних концепцій виходять із того, що в першу чергу повинні змінюватися погляди, ціннісні орієнтири й моделі поведінки членів соціально-виробничої системи, а потім і сама система. Ціль змін – одночасне підвищення продуктивності організації і якості праці 274].

Згідно з теорією Ф.Ж. Гуияра й Дж. Н. Келли, рефреймінг – це зрушення в уявленні підприємства про те, чим воно зараз є й чого може досягти [168, с. 23-24]. Рефреймінг або переформування являє собою певну модель поведінки, яка по-новому формулює зміст процесів, що відбуваються на підприємстві. Світова й вітчизняна практика менеджменту підтверджує необхідність ведення постійного аналізу стану бізнесу й виявлення на ранніх етапах проблемних областей і причин їх виникнення за допомогою застосування технології рефреймінгу, проведення якісних перетворень в

системі управління персоналом спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства. Дж. Болмен і Е. Діл Терренс представляють рефреймінг у вигляді інструмента аналізу існуючого стану та усвідомлення нових варіантів вибору шляхів розвитку й пошуку працездатних управлінських рішень [113, с. 34].

Автором визначено складові процесу управління знаннями на підприємстві та взаємозв'язки між ними, які наведено на рис. 4.5.

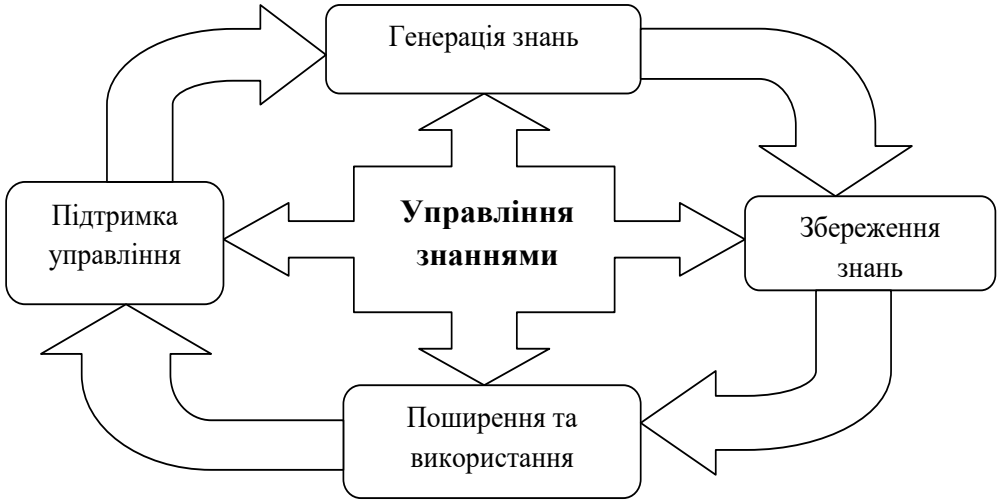


Рисунок 4.5 – Складові процесу управління знаннями

Джерело: складено автором

В сучасних умовах підприємства, які використовують технології з управління знаннями, все частіше виграють на ринку у порівнянні з компаніями, які використовують звичний збір та накопичення інформації.

На сучасних транспортних підприємствах впровадження, підтримання та розвиток системи управління знаннями створює міцне підґрунтя для ефективного перетворення інформації у стратегічний нематеріальний актив підприємства. Він являє собою специфічні, унікальні, рідкісні знання, якими володіє кожний окремий співробітник компанії, і є ключовим фактором успіху у конкурентній боротьбі в умовах розвитку «нової» економіки.

Управління знаннями передбачає, в першу чергу, необхідність постійного застосування різноманітних форм навчання персоналу (навчання і

підвищення кваліфікації персоналу на спеціалізованих курсах і семінарах, заходи в рамках програми обміну досвідом, надання можливостей для самоосвіти, освоєння необхідних інформаційних технологій, використання дистанційного навчання). Не так давно стала активно обговорюватися тема «організації, що самонавчається» (learning organization). Власне кажучи, у всіх варіантах концепцій пріоритет віддається постійному навчанню і самоосвіті персоналу, а також управлінню обміном наявними і придбаними знаннями.

Впровадження системи управління знаннями сприяє реалізації наступних задач:

1) впровадження і розвиток інформаційних технологій управління корпоративними знаннями в масштабах, що враховує потреби і можливості конкретного підприємства;

2) розвиток персоналу, обмін знаннями і прискорення їхнього засвоєння;

3) забезпечення проведення своєчасних організаційних змін та подолання опору цим змінам серед персоналу;

4) інтеграція знань про підприємство і його бізнес-оточення;

5) забезпечення максимальної прозорості інформаційних потоків підприємства для персоналу з урахуванням вимог інформаційної безпеки і конфіденційності.

Отже, «зміна принципів і моделей успішної підприємницької діяльності вимагає трансформації сутності та інструментів роботи з інформацією, знаннями, управління нематеріальними ресурсами та перетворення їх в активи підприємства. Для побудови інтелектуальної моделі підприємницької діяльності надзвичайно важливим є налагодження комунікації з бізнес-партнерами і активна взаємодія із зовнішнім середовищем. Це означає, що інтелектуальна бізнес-модель підприємства як суб'єкта господарювання будується на принципах автономності, індивідуальності, реактивності, проактивності, відкритості та інноваційності» [164, с. 23].

У суспільстві знань підприємства як бізнес-одиниці зосереджуються на своїх ключових компетенціях, що дозволяє їм оптимально використовувати

обмежені ресурси, а конкурентні переваги створюються шляхом взаємодії з іншими підприємствами в ланцюгах поставок або в мережах створення споживчої цінності.

Чимало вітчизняних дослідників, які вважають, що основою для розбудови економіки знань є розвиток людського потенціалу. Він є головною рушійною силою економіки знань, яка забезпечує нові напрями зростання рівня життя населення, характеризує соціодинамічний мультиплікатор примноження національного багатства з використанням на виробництві науково-технічного потенціалу. Людський потенціал визначається взаємодією трьої складових: приростом знань, досягненням науково-технічного й технологічного прогресу, якістю інституціональних умов [231, с. 58].

Автор погоджується з твердженням, що «нова форма економіки є економікою інтелігентних, порядних господарських агентів, які мають творчі наукові знання й високу загальнолюдську та економічну культуру» [334, с. 53]. Стрижнем нового господарського укладу, що виник на фундаменті інформатизації та комп'ютеризації, виступає інтелектуальна діяльність, яка відтіснила на другий план інструментальне та машинне виробництво матеріальних благ та послуг.

Для управління знаннями необхідно змінювати підходи до процесів управління знаннєвим потенціалом, що викликає потребу створення відповідних систем управління, які отримали назву системи управління знаннями (далі – СУЗ).

Дослідження сутності поняття «система управління знаннями» дозволило визначити, що її функції полягають не просто в залученні та використані знань, а в їх виробництві та відтворенні, що досягається за допомогою інноваційної діяльності, навчання, виховання співробітників, розвитку їх професійних здібностей [225].

Створення та функціонування СУЗ орієнтовано на такі стратегічні цілі:

1) підвищення здатності підприємств до впровадження інновацій, нових послуг, як умови їх подальшого розвитку, збільшенння ринкової

частки. В цьому випадку СУЗ розглядається як засіб координації спільної діяльності співробітників підприємств для генерації нових ідей;

2) підвищення здатності підприємства та співробітників швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, реалізовуючи при цьому нові можливості в інтересах підприємства;

3) підвищення ефективності діяльності підприємства та співробітників, за рахунок виключення дублювання функцій.

Впровадження системи управління знаннями – це збереження досвіду, знань, інформації і даних про події в організації, які застосовуються для підтримки прийняття рішень у майбутньому. На основі аналізу існуючих розробок та власних досліджень автора було сформовано комплексний підхід до впровадження СУЗ, який включає етапи, що наведені на рис. 4.6.

На теоретичному етапі необхідно сформулювати цілі та завдання системи управління знаннями. Основне завдання управління знаннями – це перетворення інтелектуального капіталу в інтелектуальні активи шляхом отримання його від співробітників підприємства. Цілями СУЗ є: збільшення прибутку, якості послуг, зменшення плинності кадрів, стимулювання інновацій, сприяння розвитку співпраці, заохочення і використання можливості навчання, залучення і збереження людського капіталу, розповсюдження досвіду найкращих практик і процесів на підприємстві, збільшення рівеня задоволення клієнтів, створення конкурентних переваг.

На цьому ж етапі визначаються принципи формування системи управління знаннями. Реалізація концепції управління знаннями транспортного підприємства в загальному вигляді повинна забезпечити дотримання таких принципів:

– врахування якісних характеристик формування трудового колективу (вік, стать, загальний трудовий стаж, стаж роботи на підприємстві, бажання і здатність навчатися, мотиваційна спрямованість тощо);

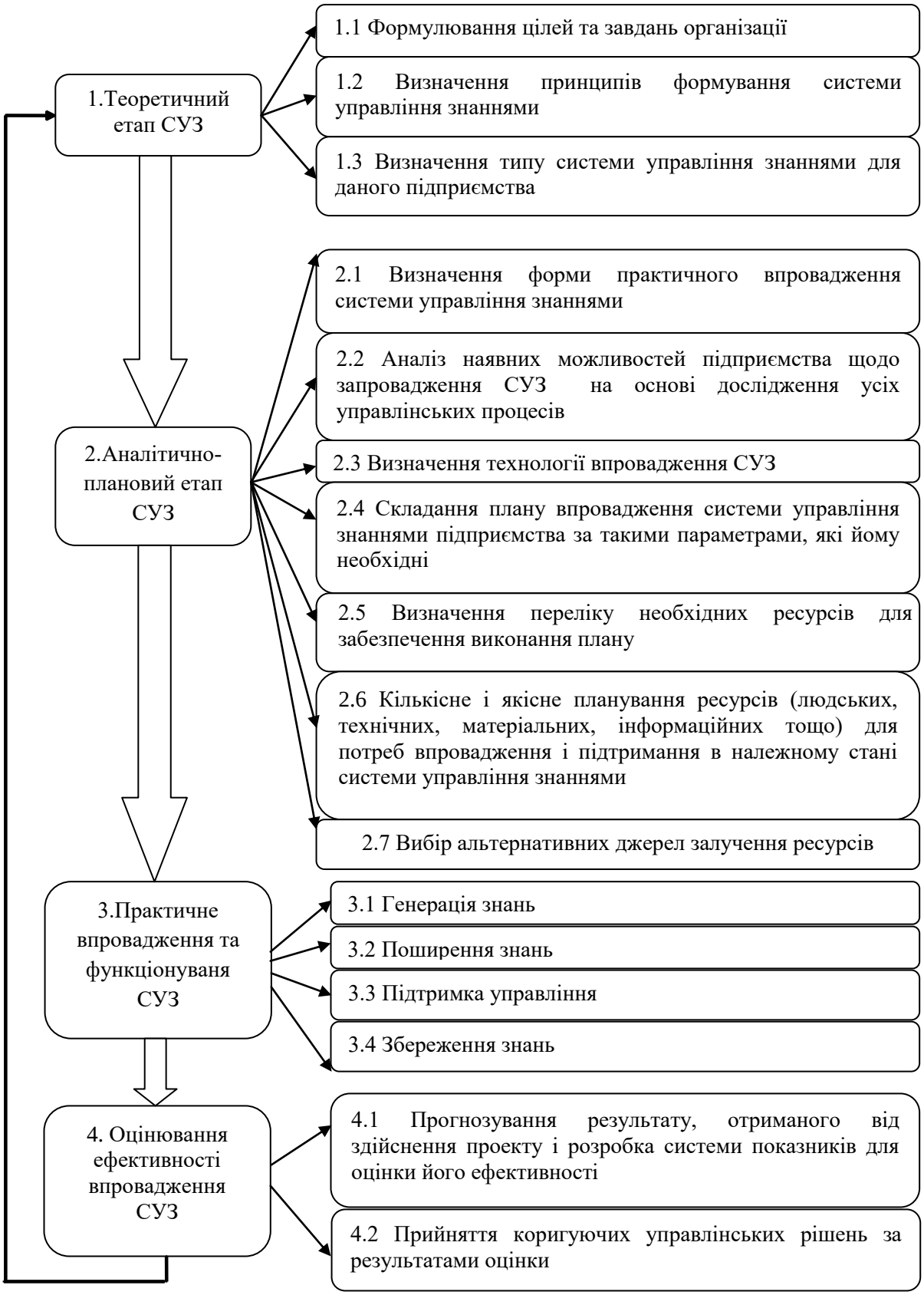


Рисунок 4.6 – Етапи впровадження СУЗ на транспортному підприємстві

Джерело: розроблено автором

– застосування ефективної мотиваційної системи за впровадження і використання СУЗ;

– використання новітніх інформаційних технологій;

– вільний доступ до інформаційних баз даних;

– створення навчального середовища на підприємстві та навчання правильному використанню інформації та спільному використанню акумульованих знань.

На аналітично-плановому етапі визначаються форми практичного впровадження системи управління знаннями. Сьогодні практичне втілення концепції управління знаннями здійснюється у трьох основних формах: організація, що навчається, бібліотека знань та стратегічна поінформованість.

На цьому етапі проводиться аналіз наявних можливостей підприємства щодо запровадження СУЗ на основі дослідження усіх управлінських процесів. Також аналізують наявні інформаційні та технічні ресурси підприємства, його кадровий потенціал, організаційну структуру тощо.

На наступному етапі здійснюється обґрунтування технології впровадження СУЗ.

Після цього складається план впровадження системи управління знаннями підприємства за необхідними параметрами. В плані мають бути зазначені послідовність реалізації відповідних етапів та відповідальні особи.

На наступному етапі проводиться кількісне і якісне планування ресурсів (людських, технічних, матеріальних, інформаційних тощо) для потреб впровадження й підтримання в належному стані системи управління знаннями.

Аналітично-плановий етап СУЗ передбачає вибір альтернативних джерел залучення ресурсів. На цьому етапі відповідальні особи мають визначити наявні ресурси і сформувати джерела надходження ресурсів, яких є невистачає. Якщо організація потребує менеджера знань, то обгрунтовують, що буде вигідніше: навчити свого працівника, запросити фахівця з ринку праці, чи скористатися послугами на умовах аутсорсингу.

Третій етап - практичне впровадження та функціонуваня СУЗ.

На четвертому етапі проводиться оцінювання ефективності

впровадження СУЗ за допомогою обґрунтованої системи показників, що дає уявлення про ефективність проведених заходів.

Розглянемо докладніше етап практичного впровадження та функціонуваня СУЗ, який є складним та багатокроковим процесом (рис.4.7).

Рисунок 4.7 - Послідовність практичного впровадження СУЗ транспортних підприємств

Джерело: розроблено автором

На етапі впровадження процесу управління знаннями відбувається підготовка персоналу підприємства до реалізації даного процесу за допомогою цілеспрямованого впливу на організаційну культуру підприємства; проводиться аналіз існуючих основ організаційної культури та формування принципів культури, яка базується на знаннях; відбувається формування організаційної структури управління знаннями з встановленням підрозділів, які будуть його здійснювати.

На першому етапі практичного впровадження СУЗ відбувається генерація знань. Етап генерації знань передбачає розповсюдження знань серед працівників з різним рівнем освіти, досвідом роботи, поглядами та мотиваціями. Внаслідок реалізації данного етапу відбувається підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу шляхом проведення навчання, обміну знаннями.

На другому етапі практичного впровадження та функціонування СУЗ відбувається поширення знань. Розповсюдження знань може відбуватися за допомогою як інформаційної системи, так і інших інформаційних джерел, зокрема розповсюдження навчальної та періодичної літератури, проведення навчальних семінарів та через систему наставництва.

Поширення знань може здійснюватись як шляхом переймання досвіду працівниками від колег, так і розповсюдженням власного досвіду у тих сферах, де вони є фахівцями. На даному етапі на підприємстві створюється навчальне середовище, яке передбачає використання мережі зв’язків, Internet-конференцій, створення соціальної мережі, орієнтованої на поширення знань усередині компанії. Утворюється така структура підприємства, яка дає можливість окремим працівникам ефективно працювати разом для досягнення цілей підприємства.

На наступному етапі здійснюється технічне та программне забезпечення управління знаннями.

Завданням реалізації четвертого етапу є збереження знань. Це відбувається шляхом створення належних умов роботи персоналу, а саме:

– забезпечення підготовки і підвищення кваліфікації працівників;

– збереження робочих місць;

– поліпшення умов праці та охорони здоров'я;

– розвитку матеріально-технічної бази соціальної сфери;

– розвитку соціального партнерства;

– участі співробітників в управлінні підприємством.

До збереження знань на підприємстві відносять заходи щодо зменшення плинності кадрів, вдосконалення методів стимулювання та ефективної системи оплати праці. Для зниження плинності кадрів традиційно можуть бути використані такі заходи:

– забезпечення рівня заробітної плати на рівні не нижче ринкового;

– поліпшення умов праці співробітників;

– вдосконалення процесу виробничої та соціальної адаптації молоді в трудовому колективі;

– вдосконалення системи професійного зростання;

– розробка індивідуальних планів підвищення кваліфікаційного рівня працівників;

– організація мобільності кадрів всередині підприємства.

Зниження плинності кадрів на підприємстві можливе при застосуванні адаптації молодих працівників підприємства. Важлива роль в оптимізації процесів соціально-виробничої адаптації робітників належить наставництву. До кожного нового молодого працівника можна на певний термін закріпити досвідченого наставника, який має здібності до виховної роботи. Контроль за проходженням адаптації повинен здійснювати відділ кадрів.

Однією з причин плинності кадрів є нездоровий психологічний клімат в колективі. Тому створення нормального морально-психологічного клімату є однією з найважливіших задач менеджменту персоналу.

На підприємстві необхідно вдосконалювати систему професійного просування працівників від найменш кваліфікованої праці до більш творчої, що потребує певних знань та навичок. Це дасть можливість реально

вирішувати проблеми комплектування кадрами малопривабливих професій за рахунок перетворення їх у початковий етап трудової діяльності.

Збереження знань відбувається шляхом встановлення надійних систем безпеки для даних, які містять комерційну таємницю. Доступ до таких баз даних повинні мати лише окремі співробітники з високим рівнем кваліфікації, відповідним досвідом роботи та рівнем надійності й відданості підприємству.

Для ефективного впровадження системи управління знаннями необхідно коригування організаційної структури підприємства, оскільки знання не відчужуються від людини, як їхнього носія. Порівняльна характеристика цілей і функцій традиційної системи управління персоналом через відділ кадрів і системи управління знаннями наведена в додатку Н.

Порівняльний аналіз показав, що у традиційній системі управління персоналом відсутні певні функції, які необхідні для системи управління знаннями. Тому для більш ефективної роботи вважається необхідним залучення окремого спеціаліста у сфері управління знаннями – менеджера знань, який буде дотримуватись поставлених цілей та відповідних функцій управління знаннями.

Одним з ключових напрямів управління знаннями підприємства є підвищення кваліфікації його працівників, що при правильній організації цього процесу веде до накопичення знань. Для визначення результативності витрачання коштів на підвищення кваліфікації працівників в роботі було встановлено взаємозв’язок між показниками продуктивності праці та витратами на підвищення кваліфікації для ТОВ «Гранд Логістик».

Для побудови рівняння регресії використані дані за 16 кварталів (2011-2014рр.), що задовольняє умовам вибірки. Розрахунки проведені за допомогою програми IBM SPSS Statistica.22, а отримані результати – в додатку П.

За результатами проведених розрахунків рівняння регресії, має вигляд

$$y = -1E^{-09}x^3 + 1E^{-05}x^2 - 0{,}0255x + 109{,}04 \qquad (4.14)$$

де y – величина продуктивності праці; x – величина витрат на підвищення кваліфікації.

Найбільше значення достовірності апроксимації (R^2 = 0,8282) визначено для кубічної залежності, що свідчить про наявність порогового значення витрат на підвищення кваліфікації, за яким підвищення продуктивності праці не відбувається.

Основними характеристиками, за якими оцінюють ефективність створення СУЗ, є швидкість та можливість доступу до необхідної інформації, доступність знань для інших працівників, можливість обміну знаннями між співробітниками одного чи декількох підприємств.

Отже, до основних принципів ефективності впровадження СУЗ відносять:

− безперервність генерації знань;

− дієвість механізму управління знаннями;

− доступність знань при жорсткому контролі за дотриманням прав інтелектуальної власності;

− зрозумілість та легкість доступу до знань;

− системність знань з розбиттям на класи, основні групи користувачів, тематичний класифікатор, рівні складності та рівні управління;

− ефективність використання знань;

− швидкість адаптації до змін потреб у знаннях;

− інтерактивний характер користування;

− високий рівень якості знань, що характеризується їх професійністю, зрозумілістю, оформленістю, прогресивністю, безпомилковістю.

На основі аналізу наукових праць та практичного досвіду управління транспортними підприємствами було систематизовано фактори, що безпосередньо впливають на ефективність впровадження та функціонування системи управління знаннями на підприємстві (таблиця 4.9).

Таблиця 4.9 – **Фактори, що впливають на ефективність впровадження та функціонування системи управління знаннями на підприємстві**

Фактори	Характеристика
1	**2**
Кваліфікаційно-професійний рівень персоналу	1.Зацікавленість керівництва підприємства у його розвитку. 2.Практика підвищення кваліфікації на підприємстві. 3.Забезпеченість підприємства робочою силою (у т.ч. кваліфікованою). 4. Відповідність знань, умінь і навичок, що отримані у ВНЗ, для здійснення інтелектуальної праці. 5.Рівень інтелекту і креативності персоналу. 6. Розвиненість комунікаційних технологій. 7. Рівень кваліфікації персоналу. 8.Використання інтелектуального і трудового потенціалу працівника навіть після його виходу на пенсію (залучають до роботи як консультанта). 9.Спрямування коштів на професійне навчання персоналу, що відповідає нагальним потребам в інтелектуальному розвитку. 10.Значний вплив персональної компоненти на рівень інтелектуального капіталу.
Фактор сприяння інноваційному розвитку управління знаннями	1. Рівень платоспроможності підприємства. 2. Рівень автоматизації та комп'ютеризації ' праці. 3.Темпи зростання обсягів випуску продукції підприємства. 4. Інноваційність рухомого складу, обладнання, технології. 6.Рівень імовірності настання організаційних труднощів . 7. Наявність баз даних та їх практична цінність. 8. Здійснення документообігу за допомогою електронних засобів комунікації. 9. Оновлення програмного забезпечення на підприємстві залежно від його інноваційності та відповідності сучасним вимогам. 10. Доступність баз даних для всіх працівників підприємства.
Соціальні фактори	1. Стан морально-психологічного клімату в колективі. 2. Система соціального захисту персоналу. 3.Наявність державного фінансування для проведення науково-практичних досліджень. 4. Практика колективних методів прийняття стратегічних рішень. 5.Здатність колективу підприємства до самоорганізації та самоконтролю. 6.Соціальне спрямування стратегії підприємства. 7. Рівень плинності кадрів. 8. Спрямованість соціальної політики підприємства на максимальний розвиток професіоналізму працівників. 9.Необхідність проведення адаптації персоналу.
Рівень розвитку системи менеджменту персоналу	1.Розвиненість практики самонавчання персоналу. 2.Наявність спеціальної літератури та баз даних, що допомагають при виконанні службових обов'язків. 3.Існування на підприємстві кадрової служби з розширеними обов'язками відносно управління персоналом. 4.Розповсюдженість практики ротації працівників.

Продовження таблиці 4.9

1	2
	5.Розповсюдженість практики навчання персоналу на робочому місці (інструктаж, наставництво, учнівство). 6. Здійснення відбору працівників фахівцем у галузі управління персоналом відповідного підрозділу, виходячи з кваліфікації, досвіду роботи та наявності додаткових умінь і навичок претендента. 7.Існування на підприємстві програми обліку та аудиту інтелектуального капіталу.
Фактор стимулювання розвитку системи управління знаннями	1.Відповідність режиму та змісту роботи персоналу його фізичним та інтелектуальним можливостям. 2.Можливість реалізації здібностей персоналу. 3.Мотивація персоналу з використанням як матеріальних, так і нематеріальних стимулів. 4.Винагородження персонального внеску кожного в досягнення колективного результату. 5.Взаємозв'язок між професіоналізмом та кар'єрним зростанням. 6. Оцінка знань, умінь і навичок персоналу при вирішенні питання щодо рівня оплати праці та кар'єрного зростання. 7.Існування практики неформального трансферту знань. 8.Існування практики сертифікації персоналу. 9.Існування чітко розробленої програми матеріального заохочення. 10.Спрямованість менеджменту підприємства на ефективне використання й розвиток інтелектуального потенціалу окремої особистості.

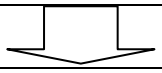
Джерело: розробка автора

До таких факторів відносять: кваліфікаційно-професійний рівень персоналу, фактори сприяння інноваційному розвитку управління знаннями, соціальні фактори, рівень розвитку системи менеджменту персоналу, фактор стимулювання розвитку системи управління знаннями.

Сьогодні основною проблемою формування ефективної системи управління знаннями є низький рівень організаційної культури, відсутність розуміння того, що в центрі системи управління знаннями знаходиться працівник зі своїми моральними та духовними цінностями.

В результаті впровадження системи управління знаннями транспортне підприємство отримає ефект, складові якого наведено на рис 4.8.

Скорочення часу на прийняття рішення щодо обслуговування клієнта
Зменшення простоїв рухомого складу,
Зменшення порожніх пробігів
Скорочення дублювання функцій
Забезпечення обробки інформації в реальному режимі часу
Скорочення часу оформлення документів за рахунок використання механізмів електронного документообігу
Зниження затрат праці пов’язаних з введенням облікових даних



Збільшення продуктивності праці
Збільшення оборотності активів
Зменшення дебіторської заборгованості
Підвищення якості транспортного обслуговування клієнтів
Підвищення інвестиційної привабливості підприємства
Швидке реагування на зміни в результаті оптимізації бізнес-процесів

Збільшення обсягів перевезень
Підвищення рентабельності діяльності за рахунок оптимізації структури перевезень
Зростання ринкової частки за рахунок підвищення задоволеності клієнтів при якісному плануванні перевезень.
Зростання виручки за рахунок застосування моніторингу змін попиту на транспортні послуги
Збільшення прибутку

Рисуннок 4.8 – Складові економічного ефекту від впровадження СУЗ на транспортному підприємстві

Джерело: розроблено автором

Показниками ефективності впровадження СУЗ можуть бути: динаміка трудомісткості операційної діяльності (абсолютне зниження трудових витрат, коефіцієнт відносного зниження трудових витрат, індекс зниження трудових витрат або підвищення продуктивності праці) та зменшення витрат на обробку інформації (абсолютне зниження витрат на обробку інформації, коефіцієнт відносного зниження витрат, індекс зниження витрат).

Проведені дослідження дозволили сформулювати систему переваг від впровадження СУЗ, яка наведена в таблиці 4.10.

Таблиця 4.10 – **Переваги впровадження СУЗ**

Для окремого працівника	Для організації
краще розуміння службових завдань та полегшення виконання своїх обов'язків	скорочення часу на виконання виробничих завдань та прийняття рішень
навчання в робочий час, переймаючи досвід та знання від колег	зростання керованості трудового потенціалу підприємства
розширення власних знань та професійних вмінь	підвищення якості трудового потенціалу
підвищення кваліфікації та здобуття нових компетенцій	зростання вартості нематеріальних активів
поваги та визнання, а за наявності системи матеріального стимулювання – цінних винагород	перехід процесу управління підприємством на новий якісний рівень
позитивний робочий клімат	збільшення обсягів перевезень та зростання прибутку

Джерело: сформовано автором з використанням [225].

Впровадження на підприємстві системи управління знаннями дає очевидні переваги як для окремого працівника, так і для цілої організації

4.3. Екологізація діяльності як домінантний чинник ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств в сучасних умовах

Одним з напрямів формування потенціалу транспортних підприємств в контексті системно-гуманізаційної парадигми є екологізація їх діяльності.

В нинішніх умовах загострення та поглиблення екологічних проблем, деградації потенціалу оточуючого середовища та природних ресурсів зростає відповідальність суспільства в цілому, кожного суб'єкта підприємницької діяльності, кожної людини за способи та методи своєї взаємодії з навколишнім середовищем. Масштабне поглиблення екологічної кризи в усьому світі вимагає формування екологічної свідомості людини та суспільства.

Сьогодні в науковому світі набули поширення так звані інвайронментальні концепції управління, базовим принципом яких є визначення навколишнього середовища, як головної цінності [276].

Атрактором суспільного розвитку в цьому аспекті повинно стати формування суспільства з екологічною свідомістю.

Загальновизнано світовою спільнотою, що домінантою XXI століття є концепція сталого розвитку. Її основу складає соціо-еколого-економічна модель, яка враховує не тільки обмеженості природно-ресурсного потенціалу, а й можливості збереження та відтворення навколишнього середовища. «Відтак ця концепція, визначальною складовою якої є екологічна, має стати основною парадигмою, особливою «філософією» розвитку економіки держави» [275].

Ефективність моделі залежить від системності її реалізації на усіх рівнях: від окремої особистості, окремого підприємства до держави та світової спільноти. На рівні підприємства зазначені тенденції актуалізують питання формування, оцінки, вивчення проявів впливу, механізмів дії екологічної складової потенціалу.

На сучасному етапі розвитку економіки функціонування суспільства в цілому і окремого підприємства зокрема неможливе без урахування екологічних чинників. При чому йдеться не лише про боротьбу із забрудненням навколишнього середовища, а й про «комплексний підхід до екологізації економічного розвитку, який передбачає запровадження системи заходів щодо зниження навантаження на довкілля» [259].

Сучасні тенденції, що існують зараз в Україні щодо екологічної діяльності суб’єктів господарювання, визначаються такими аспектами [427]:

по-перше, недостатньою увагою до вирішення екологічних проблем та врахування екологічних факторів у бізнесі. Фірми і корпорації не зацікавлені у екологізації виробництва та продукції;

по-друге, відсутністю організаційної структури екологічного менеджменту;

по-третє, низьким рівнем підготовки кваліфікованих керівників середньої ланки, які б могли швидко реагувати на зміни з урахуванням екологічних факторів;

по-четверте, відсутністю належного виховання, екологічної й технічної культури, відповідального ставлення до виконання своїх функціональних обов'язків та інструкцій з раціонального використання природних ресурсів.

Реалії сучасного етапу розвитку людства з одного боку мотивують, а з іншого – інтенсифікують пошук таких форм «взаємодії суспільства та природи, які б не дозволили людству перейти ту фатальну межу, за якою починаються незворотні процеси перетворення біосфери у такий стан, який непридатний для життя людей. Біосфера може прожити і без людства, а людина не може існувати поза біосферою» [126].

Еволюція суспільних відносин змінила пріоритети взаємодії економічних та екологічних цілей розвитку (рис. 4.9).

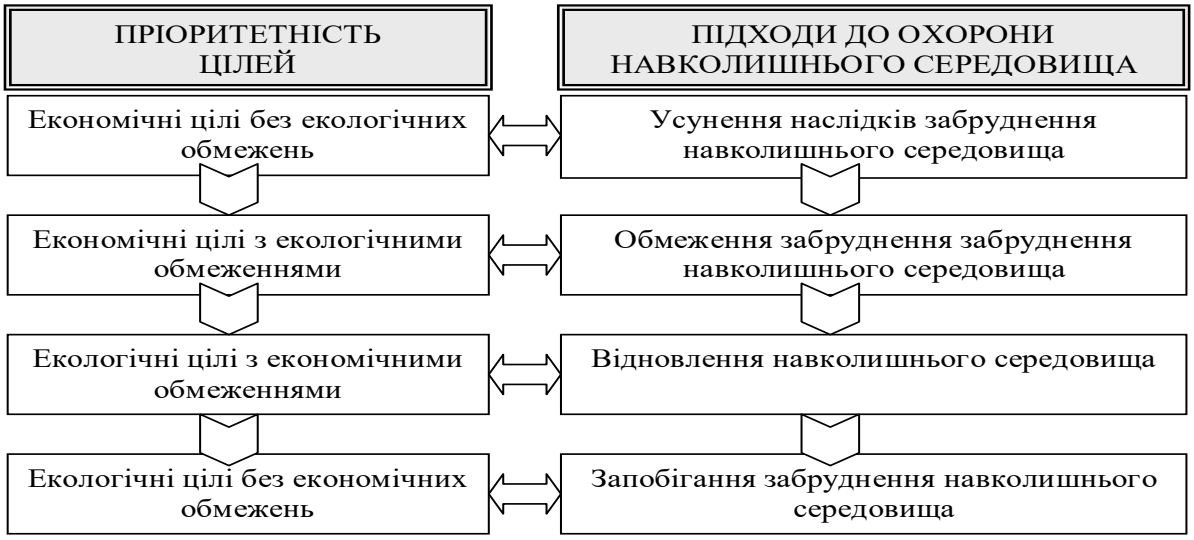


Рисунок 4.9 – Еволюція пріоритетів економічних та екологічних цілей суспільного розвитку

Джерело: складено автором за [312]

На рівні держави одним із важливих питань, що потребують негайного вирішення є здійснення продуманої ефективної структурної політики, направленої на екологічну реструктуризацію економіки. Мова йде про перерозподіл трудових, матеріальних, фінансових ресурсів в народному господарстві на користь високотехнологічних, безвідходних, ресурсозберігаючих видів економічної діяльності [275].

На рівні підприємства вирішення проблеми екологізації потребує виокремлення як окремої складової потенціалу підприємства «екологічного потенціалу», теоретичного обґрунтування сутності даної дефініції, її складових та механізмів дії.

Питання екологізації в діяльності транспортних підприємств особливо актуальні, оскільки загально визнаним є його шкідливий вплив на довкілля та здоров'я людини. Транспорт є одним з головних забруднювачів навколишнього середовища. Для потреб транспорту у великій кількості споживаються природні ресурси. Так, транспортні засоби, що працюють на вуглецевому паливі, споживають близько 60% нафти, що видобувається у світі [292].

В Україні проблему забруднення ускладнює той факт, що парк легкових, вантажних, вантажопасажирських, спеціальних, спеціалізованих автомобілів та автобусів є одним з найбільш застарілих у Європі і зберігається тенденція до збільшення середнього віку автомобілів, які знаходяться в експлуатації. Наприклад, станом на 1 січня 2011 року середній термін експлуатації таких транспортних засобів в Україні склав 18,2 років (у 2010 р. цей показник становив 17,7 років) [307]. Аналіз вікової структури українського автопарку свідчить, що близько 30% парку – це автомобілі та автобуси терміном експлуатації понад 25 років. При цьому легкові автомобілі віком понад 10 років становлять 60% від загальної кількості легкових автомобілів, а вантажні автомобілі цієї вікової категорії становлять 62% усіх вантажних автомобілів [307].

Під впливом транспортних забруднень відбувається деградація екосистем, особливо інтенсивно на урбанізованих територіях. Гостро стоїть проблема утилізації і переробки відходів, що з'являються в процесі експлуатації транспортних засобів.

Міжнародні транспортні організації (IRU, IMO, ICAO та інші) в своїй діяльності декларують забезпечення розвитку відповідних видів транспорту

згідно з принципами сталого розвитку з метою збереження навколишнього природного вередовища.

Україна, як член більшості з таких організацій, також несе зобов'язання щодо розвитку транспорту із забезпеченням екологічної безпеки. Це відповідає й вимогам статті 16 Конституції України та чинного законодавства.

Нормативно-правове забезпечення щодо здійснення екологічно відповідальної діяльності транспортних підприємств в Україні є в достатній мірі сформованим. Його систематизацію за видами наведено в додатку Р. Основною проблемою щодо екологізації діяльності транспортних підприємств в Україні є не відсутність нормативних актів, а свідоме недотримання вимог чинного законодавства.

Збалансований розвиток транспортних підприємств, зокрема, передбачає екологізацію їх діяльності та формування екологічного потенціалу. Зміна екологічних реалій на сучасному етапі розвитку суспільства, погіршення стану навколишнього середовища посилюють необхідність питань поглибленого дослідження екологічної складової потенціалу підприємства як окремої економічної категорії. У працях сучасних українських та зарубіжних науковців досліджено підходи до формування потенціалу підприємства, класифіковано складові потенціалу, запропоновано показники оцінки рівня потенціалу. Водночас, тільки в деяких наукових працях виокремлюється екологічна складова потенціалу підприємства або ж наводяться окремі показники для її оцінки. Не достатньо дослідженими є питання щодо умов формування екологічної складової потенціалу, визначення її ресурсної структури, інструментарію реалізації та механізмів прояву результату [36].

Екологічна складова потенційних можливостей підприємства (далі – екологічний потенціал підприємства) в загальному вигляді представляє собою можливості підприємства здійснювати господарську діяльність без шкоди для навколишнього середовища.

Аналіз зарубіжного досвіду господарювання показує, що охорона довкілля оцінюється як важливе економічне завдання підприємства, а природозберігаюча діяльність сприяє процвітанню бізнесу і дає сумарний позитивний результат для економіки. У розвинених країнах дедалі більшого практичного втілення на мікро- і макрорівнях господарювання набуває екологічно орієнтована стратегія економічного зростання [127].

Необхідність дослідження процесу формування та реалізації екологічного потенціалу, як невід'ємної складової потенціалу в цілому, визначається також тим, що фірми, які користуються репутацією екологічно чистих виробництв, мають більше шансів залучити висококваліфіковану робочу силу, зацікавити потенційних інвесторів. Водночас, для зміцнення своїх позицій на ринку підприємці значну увагу приділяють випуску екологічно безпечної продукції, яка має бути конкурентоспроможною і за якістю, і за ціною. Це, по-своєму, стимулює науково-дослідні роботи щодо вдосконалення готової продукції, пошуку ефективних техніко-технологічних методів і засобів виробництва, які б відповідали екологічним параметрам, стандартам і вимогам [195].

На думку автора, виокремлення екологічного потенціалу як складової потенціалу доцільне ще й тому, що відсутність його реалізації призводить до зростання та появи цілої низки додаткових витрат, що виникають внаслідок забруднення навколишнього середовища, розміщення відходів, порушення ландшафтів, дії на біологічні об'єкти тощо.

Як зазначає Р.З. Берлінг [106], екологічний потенціал впливає практично на всі складові економічного потенціалу підприємства. Цей вплив проявляється внаслідок його дії на процеси відновлення і функціонування усіх складових економічного потенціалу. Так, забруднення навколишнього середовища впливає на виробничий потенціал підприємства внаслідок пришвидшеного зносу і передчасного виходу з ладу основних виробничих фондів. Вплив екологічного потенціалу на фінансовий потенціал полягає у відволіканні інвестиційних ресурсів в природоохоронну діяльність, а це

виключає можливість їх прибуткового вкладення в інші інвестиційні проекти. Кадровий потенціал підприємства понижується внаслідок підвищення плинності кадрів через незадоволення екологічним станом у місці роботи чи проживання, а також через зниження якісного стану індивідуального потенціалу робітників у результаті підвищення захворюваності, що викликана забрудненням навколишнього середовища на підприємстві.

Виходячи з цих міркувань деякі науковці визначають, що кожна складова екологічного потенціалу розглядається як наявна можливість підприємства покращити загальний фінансовий результат через зменшення витрат підприємства та підвищення інших доходів.

Так, Г.Є.Бєляєва [109, с.56] визначає такі напрями формування еколого-економічного потенціалу підприємства: «…- перший: утворення додаткових доходів … на основі механізму ресурсозбереження; - другий: отримання економії матеріальних, інших прямих та накладних витрат за рахунок… ресурсозбереження». Тобто еколого-економічний потенціал складається з двох джерел: дохідного джерела та джерела економії витрат.

На думку автора, такий підхід до визначення екологічного потенціалу дещо обмежений фінансовим результатом його реалізації. Процес формування екологічного потенціалу значно складніший та системніший, а наслідки його реалізації (чи не реалізації, в разі відсутності) формують багатоаспектний ефект, який проявляється через екологічний, економічний, ринковий та інші напрями [36]. Концептуальна схема формування та реалізації екологічного потенціалу, сформована за результатами авторських досліджень, наведена на рис. 4.10.

Як бачимо, екологічний потенціал включає, з одного боку, наявні техніко-технологічні, фінансові, трудові ресурси, використання яких сприяє екологізації виробництва, зменшенню шкідливого впливу на навколишнє середовище і проявляються у внутрішньому середовищі підприємства.

З іншого боку, екологічний потенціал включає споживчу складову, яка проявляється в зовнішньому середовищі підприємства шляхом формування позитивного екологічного іміджу підприємства.

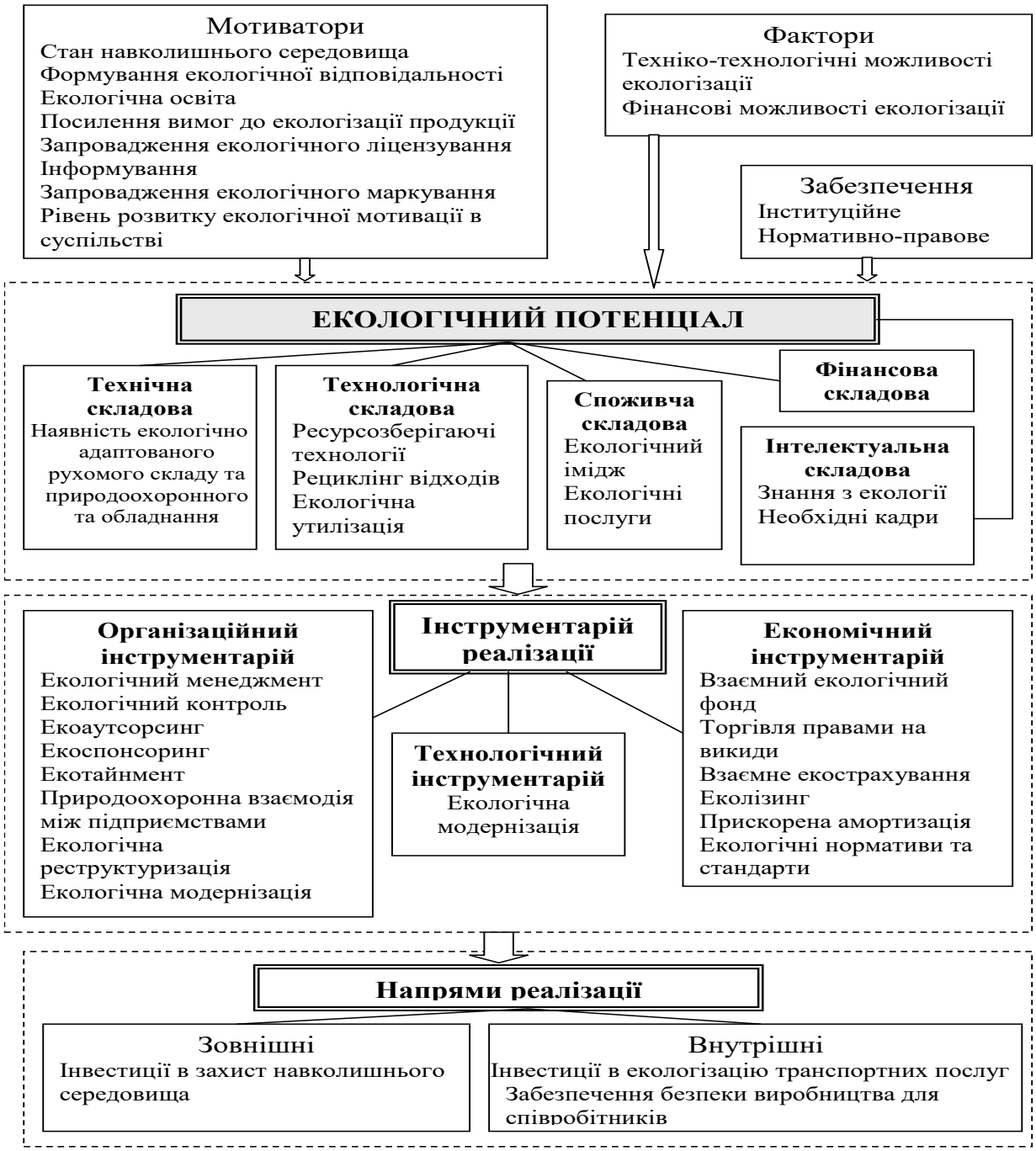


Рисунок 4.10 – Концептуальна схема формування та реалізації екологічного потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

Екологічний потенціал підприємства проявляється лише в процесі його реалізації, тобто як результат використання ресурсозберігаючих технологій, проведення природоохоронних заходів, розробки та реалізації екологічної продукції, екологізації логістики тощо.

Формування екологічного потенціалу, як такого, не може розглядатись як ціль управління потенціалом, оскільки накопичення його окремих складових, без їх реалізації, формує лише сукупність додаткових витрат та заморожених інвестицій і не містить в собі потенційного механізму формування вигоди.

На думку автора [36], екологічний потенціал підприємства – це сукупність техніко-технологічних, фінансових, інтелектуальних, споживчих ресурсів, а також механізмів та інструментів їх реалізації, які використовуються в процесі екологізації діяльності підприємства з метою мінімізації шкідливого впливу виробництва підприємства та його продукції на навколишнє середовище. Слід звернути увагу на те, що виділені складові екологічного потенціалу реалізуються у двох напрямах: з одного боку – це безпосередня діяльність щодо охорони навколишнього середовища (використання обладнання для очищення повітря, промислових стоків, екологічного технологічного обладнання тощо), а з іншого – це опосередкований захист довкілля через випуск екологічної продукції.

Сьогодні значення реалізації другого напряму зростає. Пояснюється це тим, що екологічно відповідальна поведінка в цивілізованому світі вже визнана головним фактором розвитку та конкурентоспроможності бізнесу.

Як зазначається у джерелі [275], екологічний чинник враховують міжнародні фінансові інститути при наданні кредитів. Крім того, низка міжнародних банків прийняла так звані «принципи екватора», які враховують екологічні аспекти при кредитуванні бізнесу. Відповідальна екологічна поведінка підприємства може сприяти розширенню кола партнерів та споживачів, зростанню його репутації, що в свою чергу позитивно відбивається на розширенні діяльності. Тому витрати на екологізацію

виробництва в розвинених країнах не сприймаються як тягар для підприємств, а є фактором підвищення конкурентоспроможності.

У розвинених країнах-членах СОТ широко застосовується комплекс міжнародних екологічних стандартів ISO серії 14000 «Системи управління навколишнім природним середовищем» (Environmental Management Systems – EMS). Стандарти ISO серії 14000 орієнтують товаровиробників не на окремі норми викидів забруднюючих речовин, а на впровадження екологічного менеджменту, що конкретизується центральним серед документів цієї серії стандартом ISO 14001. Відповідність саме цьому стандарту є предметом екологічної сертифікації діяльності товаровиробників та їх продукції, а отже, згідно з правилами СОТ і ЄС, «перепусткою» на міжнародні ринки [127].

Крім того, через впровадження екологоконструктивних інновацій, модернізації технологічних процесів й методів виробництва товаровиробники отримують конкурентні переваги, що пов’язані з випуском продукції нової якості, одержанням доходу завдяки ціновим надбавкам за «зелений» товар, а також зі зростанням обсягів продажів і оволодінням вигідними позиціями на ринку або його новими сегментами [127].

Ефект від реалізації екологічного потенціалу має багатовимірний прояв для підприємства, який включає не тільки прямий екологічний ефект, а й також економічний, ринковий, фінансовий, структурний, техніко-технологічний, соціальний. Узагальнена схема прояву результатів реалізації екологічного потенціалу підприємства наведена на рис. 4.11.

Таким чином, ефект для транспортного підприємства від реалізації екологічного потенціалу проявляється в таких напрямах. По-перше, це зниження витрат за рахунок: ресурсо- та енергозбереження; утилізації, продажу побічних продуктів експлуатації та технічного обслуговування рухомого складу; мінімізації витрат на ресурси і забруднення навколишнього середовища. По-друге, зростання доходів за рахунок більш високих тарифів на екологічні послуги, створення нових видів послуг. По-третє, формування

позитивного іміджу підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Рисунок 4.11 – Напрями прояву результатів формування та реалізації екологічного потенціалу транспортного підприємства

Джерело: складено автором

Зарубіжна практика господарювання засвідчила, що імплементація екологічних стандартів випуску продукту та його впливу на навколишнє природне середовище, з одного боку, спричиняє тиск на компанії,

спонукаючи їх підвищувати якість товарів завдяки вдосконаленню технології та організації виробництва і надавати продукту ті особливості, які відповідають споживчому попиту й еколого-соціальним потребам, отримуючи нові конкурентні переваги [127].

З іншого боку, природоохоронні стандарти ініціюють впровадження інновацій, які створюють можливості для підприємців більш ефективно використовувати сукупність чинників виробництва – від сировини до робочої сили, компенсуючи у такий спосіб індивідуальні затрати, зумовлені необхідністю виконання законів з охорони навколишнього природного середовища [127]. «У кінцевому підсумку, - наголошує М. Портер, - таке підвищення продуктивності ресурсів робить компанії більш конкурентоспроможними, а не навпаки. З точки зору продуктивності ресурсів, захист навколишнього природного середовища і конкурентоспроможність – неподільні» [304, с. 357, 360].

Необхідною умовою реалізації формування та реалізації екологічного потенціалу підприємств є формування екологічної відповідальності бізнес середовища в Україні. З одного боку, слід зацікавити бізнес-середовище в здійсненні природоохоронних заходів, а з іншого – встановити більш жорстку відповідальність за екологічні порушення.

Сучасні проблеми екологізації діяльності транспортних підприємств можна розглядати в декількох площинах:

- по-перше, проблеми, пов’язані з експлуатацією транспорту (застарілий парк рухомого складу, недостатнє використання альтернативних джерел енергії та палива, недотримання вимог екологічної утилізації мастил та пального);

- по друге, проблеми, пов’язані з перевезеннями вантажів (недотримання правил перевезення небезпечних вантажів, недостатній рівень оптимізації маршрутів руху, необхідність зменшення порожніх пробігів та використання транспортних засобів на холостому ходу тощо);

- по-третє, проблеми, пов’язані з використанням транспортної інфраструктури (необхідність забезпечення збереження земель, екологічного утримання приміщень та будівель вокзалів, АЗС та АЗК, шляхів сполучення тощо).

Відповідно, основні заходи щодо екологізації діяльності полягають в наступному:

- найголовніше – це екологічне виховання, усвідомлення необхідності вирішення даних проблем;

- вдосконалення методів оптимізації перевезень з урахуванням екологічного критерію;

- належний контроль за технічним станом і токсичністю викидів від пересувних джерел забруднення;

- для перевізників: розробка тарифної політики, що стимулює екологізацію транспортного процесу;

- встановлення податкових пільг та стимулів для підприємств, що активізують екологічну діяльність;

- посилення контролю та відповідальності за порушення норм чинного екологічного законодавства;

- удосконалення модельного ряду рухомого складу в напрямку посилення їх екологізації (для автотранспорту – це гібридні автомобілі, електромобілі, сонцемобілі тощо, для залізничного – нових економічних моделей електровозів), двигунів внутрішнього згоряння (використання пристроїв зниження токсичності – нейтралізаторів та присадок);

- використання альтернативних видів палива (газ, біопаливо тощо).

Одним з напрямів формування екологічного потенціалу транспортних підприємств є запровадження в їх діяльність принципів екологістики.

Задачі логістики сьогодні полягають не тільки в зниженні витрат та підвищенні ефективності логістичного ланцюга. Екологічні проблеми сучасності змінюють пріоритети діяльності транспортно-логістичних підприємств в напрямку зниження навантаження на навколишнє середовище,

зменшення його забруднення. Ці процеси зумовили виникнення такого напряму логістики, як «екологістика», або «зелена логістика». Розвиток екологістики як симбіозу екології й економіки, покращує інвестиційну привабливість країни в цілому та кожного підприємства зокрема, задовольняє умовам збереження навколишнього середовища і зростання прибутковості господарської діяльності.

Вивченням питань, пов'язаних з розвитком логістики, займаються вчені багатьох країн. Проблеми організації та впровадження екологічного підходу є характерними для всіх напрямів підприємницької діяльності, в тому числі для логістичного бізнесу.

Забруднення навколишнього середовища, проблема глобального потепління вимагають пошуку нових шляхів розвитку транспортної логістики. Актуальність цих питань порівняно давно визначають західні вчені, вони навіть запропонували термін «GreenLogistics» [383].

Щодо концепції логістики, то західні науковці розглядають логістику не тільки як науковий і бізнесовий напрямок, але і поєднують логістику з екологією, що призводить до сприйняття логістики як одного з чинників сталого розвитку. Але цей напрямок не так широко висвітлено і досліджено. На думку польських вчених метою екологістики є створення інтегрованої екологістичної системи [436]. Формування зазначеної інтегрованої екологістичної системи може відбуватись як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузей чи регіонів однієї країни, групи країн.

На думку П. Мерфі [447] термін «зелена логістика» виник на початку 90-х рр., ХХ ст. як новий метод в логістиці, який скеровує стандартні логістичні вимоги до раціональності, ефективності і швидкості обробки і руху товару, та враховує заходи щодо охорони навколишнього середовища.

Дослідження сутності поняття «екологістика», «зелена логістика» дозволило встановити, що існують різні підходи до їх трактування, які систематизовано в додатку С.

Сьогодні значення екологістики як інструменту підтримання екологічної безпеки зростає, вона стає чинником сталого розвитку будь-якого підприємства, а не тільки логістичного. Цьому сприяють такі фактори:

- екологістика є прикладом суспільно корисного і бізнесового прибуткового симбіозу екології і економіки, який задовольняє умови як збереження навколишнього середовища, так і зростання прибутковості господарської діяльності [347];
- універсальність логістичного підходу дозволяє розглядати його як інструмент оптимізації будь яких потокових процесів, не тільки пов'язаних із основною господарською діяльністю, а й тих, що стосуються інших напрямів та сфер діяльності підприємства – соціальної, екологічної. Основні концептуальні положення логістики знаходять конструктивне відображення у механізмах екологічного регулювання природокористування [226];
- концепція екологістики розглядається як ефективний мотивований підхід до управління ресурсними потоками не тільки з метою зниження витрат, а й зменшення екодеструктивного впливу на компоненти природного середовища. Екологістика передбачає інтеграцію різних функцій господарювання, пов'язаних ресурсними потоками, для досягнення цілей стійкого екологічно безпечного розвитку [226].

Одним з інструментів реалізації стратегії більш чистого виробництва є екологічне управління, яке можна розглядати як окремий напрямок розвитку екологістики.

Екологічне управління – зосереджується на контролі за відходами та емісією забруднюючих речовин, здійсненні оцінки впливу забруднень на довкілля згідно з підходом, закладеним у міжнародних стандартах ISO 14000. Взагалі розвиток стандартів управління у сфері екології відбувається паралельно з інтенсивною розробкою і впровадженням екологічних стандартів у сфері виробництва продукції, спрямованих на забезпечення енергоефективності або заборону використання певних загрозливих для довкілля речовин, продовольчої безпеки, тощо. Набувають поширення

екологічні вимоги до маркування продукції, розміщення на ній «вуглецевого відбитку» (ecological footprint), що показує кількість енергії необхідної для виробництва та транспортування продукції [359].

Крім стандартів серії ISO 14000 у сфері екологічного управління розробляються також нові стандарти ISO 50000. Важливу роль у підвищенні корпоративної соціальної відповідальності за забруднення промисловістю навколишнього середовища грає розроблення стандарту з адміністративного управління ISO 26000 [359].

Логістика, за рахунок комплексу організаційно-економічних заходів, дозволяє забезпечити вирішення завдань ресурсозбереження, що зумовило формування відповідного наукового напряму у промисловій логістиці – логістики ресурсозбереження [439].

Логістика ресурсозбереження, ґрунтуючись на використанні сучасних інформаційних комп'ютерних технологій, покликана сформувати такі основні напрями в організації виробництва: проектування інноваційної продукції з оптимальною матеріалоємністю; розроблення ресурсозберігаючих технологій; зниження ресурсо- та енергоємності продукції у всіх ланках логістичних ланцюгів у системі «матеріально-технічне забезпечення – виробництво – розподіл продукції» [439].

Останнім часом активно почала розвиватись реверсивна логістика, яку більшість науковців розглядають як процес повернення товарно-матеріальних цінностей (товарів, упаковки, відходів) від споживача до виробника.

Реверсивна логістика є одним з найважливіших напрямів розвитку логістики в цілому. Деякі вчені та практики ототожнюють даний напрямок із процесом управління відходами (рециклінгом). Однак, поняття «реверсивна логістика» значно ширше. Дійсно, переробка відходів є складовою реверсивної логістики, але лише однією з багатьох. Переробка зайвих або застарілих матеріалів; закупівля продукції, що вимагає переробок або відновлення; вантажопереробка поверненої продукції, що має недоліки, - все це різні аспекти загальної програми логістики зворотних потоків [367].

На сучасному етапі розвитку логістики реверсивна логістика є невід'ємним елементом логістичного управління, що реалізується у формі гарантійного та пост гарантійного обслуговування.

З точки зору охорони навколишнього середовища, логістика охоплює весь «життєвий цикл» продукту, зокрема можливість повторного використання та утилізації відходів, вибір найбільш екологічних транспортних засобів тощо [349]. Логістика стосується не тільки економічних проблем підприємств, але й питань охорони довкілля. Тому вирішувати проблему управління відходами можна за допомогою такого напряму екологічної логістики, як повторне використання відходів. Його завданнями є: 1) зменшення забруднення навколишнього середовища; 2) скорочення обсягів використовуваних природних ресурсів [291].

Можна констатувати, що концепція логістики рециклінгу не розвинена в Україні, оскільки логістичні принципи і підходи стали знаходити застосування за рамками традиційних виробничих систем лише останнім часом. Тому «екологістика» є одним з визначальних чинників сталого розвитку не тільки транспортно-логістичних підприємств, а й підприємств усіх галузей економіки. Розвиток екологістики може не тільки підвищити їх конкурентоздатність, а й значно поліпшити фінансові показники діяльності. Екологістика – логістика майбутнього, заснована на «зелених» технологіях, сприяє захисту навколишнього середовища при здійсненні логістичної діяльності.

Екологістику в широкому сенсі слід розглядати як систему формування та управління логістичними процесами (транспортування, складування, виробничого переміщення, утилізації) так, щоб обмежити негативний вплив на середовище. Сучасний розвиток екологістики відбувається за концептуальними напрямами, серед яких особливого розвитку набули реверсивна логістика та логістика рециклінгу [431].

На сучасному етапі розвитку людство здатне переступити ту фатальну межу, за якою почнуться незворотні процеси зміни умов його існування.

Важливу роль в спрямуванні соціо-еколого-економічного розвитку суспільства повинні відігравати досконалі важелі економічного механізму. Перехід економіки на екологічні рейки повинен здійснюватись в умовах зміни законодавчого поля щодо сприяння екологізації економіки [324].

Підсумовуючи, слід зазначити, що на рівні підприємства процес екологізації здійснюється шляхом формування його екологічного потенціалу. Формування екологічного потенціалу транспортного підприємства, оптимальне використання його ресурсних складових, ефективне застосування інструментарію реалізації сприятиме зменшенню шкідливого впливу на навколишнє природнє середовище.

4.4. Гармонізація економічних інтересів в управлінні потенціалом транспортного підприємства

Класична модель ринкової економіки, коли основною метою підприємства була максимізація прибутку, залишилась в минулому. На сучасному етапі глобалізації, міжнародного поділу праці, розподілу ресурсів та жорсткої ринкової конкуренції зростає актуальність питань задоволення і узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку. Одним з ефективних шляхів запобігання протиріччям ендогенного та екзогенного характеру є гармонізація економічних інтересів. В економічних відносинах кожний контрагент прагне задовольнити свій особистий інтерес. Система економічних відносин, як сукупність інтересів всіх суб'єктів ринкових відносин, практично завжди суперечлива, оскільки інтереси суб'єктів часто протирічать один одному. Для узгодження інтересів необхідно спочатку уточнити їх поняття і визначити конкретні інтереси суб'єктів ринку [336].

Дослідження поняття має тривалу історію. але, не дивлячись на численні праці науковців, загально прийнятого визначення «економічний інтерес» у науці немає. Продовжують залишатись недостатньо дослідженими

такі питання: визначення поняття «економічний інтерес», класифікація економічних інтересів за ознакою суб'єктивності.

Необхідність перегляду та уточнення поняття «економічний інтерес» обумовлено сучасними особливостями розвитку як вітчизняної, так і європейської та світової економіки, активізацією процесів глобалізації та інтеграції, а також входженням економіки в наступний цикл, який характеризується кризовими явищами того чи іншого рівня [301].

Автором були проаналізовані визначення «економічний інтерес» за трьома складовими: внутрішня сутність економічного інтересу, причини, що його породили та мета формування. В результаті систематизації підходів відомих науковців [147, 149, 191, 192, 222, 244, 284, 301, 336, 345, 366] сформована таблиця в додатку Т.

При формуванні мети економічного інтересу практично усі науковці зазначають, що основною метою є задоволення економічних потреб [191, 192, 222, 244, 284, 301, 336, 345, 366]. Деякі науковці вважають, що основною метою економічних інтересів є реалізація економічних відносин [147, 336]; взаємодія та саморозвиток економічних суб'єктів [222]; отримання прибутку і збереження економічного потенціалу підприємства [149].

Аналіз існуючих підходів вітчизняних та іноземних науковців щодо трактування поняття «економічні інтереси», дозволив сформулювати їх наступне визначення.

Економічні інтереси – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди, спонукальний мотив чи стимул діяльності, головною метою якої є не тільки максимізація прибутку, а й задоволення соціальних потреб, що виникають в результаті взаємодії внутрішніх та зовнішніх соціальних груп суб'єктів економічної діяльності, в процесі реалізації та гармонізації економічних відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Суб'єктами економічних інтересів є окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

Об’єктом є результат суспільного виробництва (продукт, послуга тощо), який іде на задоволення тієї потреби, з приводу якої складаються конкретні відносини між людьми [336].

У теоретичному плані економічні інтереси розглядаються як основа активної діяльності людей, одна з рушійних сил розвитку суспільства. У них одночасно виражено об’єктивну необхідність та історичну доцільність дій суб’єктів. Спонукальною силою діяльності економічні інтереси стають у процесі їх пізнання й усвідомлення суб’єктом.

Таким чином економічні інтереси – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення індивідуальних потреб окремих людей, трудових колективів, соціальних верств, груп і класів [242]. Якщо розглядати економічні інтереси у взаємозв’язку з виробничими відносинами, тоді можна дати таке визначення: економічні інтереси – це вигода, яка реалізується суб’єктом в процесі господарської діяльності. Так як, суб’єкт спрямовує ресурси, розум, ідеї та увагу на отримання матеріальних вигод [123, с.97]

Економічні інтереси суспільства утворюють складну та динамічну систему. Їх можна класифікувати за різними критеріями (таблиця 4.11).

Таблиця 4.11 – **Види економічних інтересів**

Класифікаційна ознака	Економічні інтереси
1	2
За суб’єктами	– особисті; – колективні, – групові; – суспільні.
Відповідно до їх важливості	– основні, – першочергові; – другорядні.
У часовому аспекті	– поточні; – перспективні.
За об’єктами	– майнові; – фінансові; – інтелектуальні – інформаційні.

Продовження табл.4.11

1	2
За рівнем усвідомлення	– дійсні; – уявні.
По відношенню до суб’єкта	– внутрішні (інтереси власників, менеджерів, працівників); – зовнішні (інтереси клієнтів, держави, бізнес-партнерів, кредиторів).

Джерело: складено автором за [389]

В науковій літературі існує багато класифікаційних ознак економічних інтересів, але не розглянуто інтереси з точки зору власних інтересів кожного з суб’єктів господарювання. В процесі дослідження економічні інтереси за цією ознакою розподілені на внутрішні та зовнішні.

На основі проведеного аналізу суб’єктів внутрішнього та зовнішнього середовища автором [45] було визначено основні інтереси кожного з них (таблиці 4.12, 4.13).

Таблиця 4.12 – **Класифікація інтересів внутрішнього середовища**

Економічний суб’єкт	Інтереси суб’єкта
Власник	1. отримання максимального прибутку 2. зниження собівартості випускної продукції 3. збільшення об’єму виробництва 4. забезпечення конкурентоздатності підприємства і збільшення частки ринку 5. переливання капіталу в інші об’єкти власності для отримання більшого доходу
Менеджер	1. максимізація доходу в кожний певний момент 2. стабілізація свого становища і орієнтація на зміцнення конкретного підприємства 3. професійний розвиток
Найманий працівник	1. максимізація поточних доходів 2. задоволення фізичних, духовних, соціальних та культурних потреб 3. професійний розвиток 4. створення сприятливих умов праці на виробництві та безпека робочого місця 5. отримання соціальних пільг та гарантій

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4.13 – **Класифікація інтересів зовнішнього середовища підприємства**

Економічний суб'єкт	Інтереси суб'єкта
1	2
Клієнт	1. задоволення споживчих потреб відповідно до платоспроможності 2. отримання необхідної, доступної та своєчасної інформації про послугу 3. відшкодування збитків завданих некісною послугою 4. об'єднання в громадські організації для захисту прав споживачів
Держава	1. отримання регулярних надходжень до бюджету 2. реалізація потреб населення в цілому 3. виділення державних інвестицій та субвенцій 4. тарифне стимулювання експорту 5. розвиток державної системи
Бізнес-партнер	1. отримання максимального прибутку 2. збільшення обсягів реалізації 3. збереження партнерських стосунків 4. укладання довгострокових договорів
Кредитор	1. отримання максимального прибутку 2. повернення запозиченого капіталу 3. вчасне погашенні кредиторської заборгованості 4. зменшення ризиків неповернення запозичених коштів

Джерело: розроблено автором

Уточнення поняття «економічний інтерес» і його класифікації дозволить точно визначити інтереси кожного з суб'єктів економічних відносин та в подальшому обґрунтувати механізм гармонізації економічних інтересів у процесі взаємодії суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Сьогодні реалізація економічних інтересів стає критерієм ефективної діяльності підприємства, навіть більш важливим, ніж отримання максимального прибутку.

Економічні інтереси є однією з рушійних сил поступального розвитку суспільного виробництва, оскільки вони містять вимоги та стимули до певних дій суб'єктів економічних відносин.

Складний характер економічних відносин, недосяжність максимального рівня реалізації економічних інтересів для всіх актуалізує питання управління економічними інтересами на макро- та мікроекономічному рівнях. Наявність суперечностей в економічних інтересах суб'єктів є джерелом розвитку

суспільства. Водночас наявність конфлікту між економічними суб'єктами з приводу незадоволених потреб та інтересів - головне джерело небезпек. Таким чином, для забезпечення ефективного розвитку суспільства економічна система повинна бути спроможною попереджати та вирішувати конфлікти з найменшими витратами. Це досягається шляхом побудови системи управління економічними інтересами на основі їх гармонізації.

В процесі економічних відносин між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою і бізнесом одночасно мають місце елементи боротьби і співробітництва. Ці елементи реалізуються через інтереси, і таким чином дають поштовх до економічного розвитку і прогресу [415, с. 87].

Основною функцією економічного інтересу є створення умов для відтворення суб'єктів інфраструктурних відносин різних рівнів [320].

В умовах узгодженої взаємодії зі стимулами інтереси виступають:

1) об'єктом управління;

2) надзвичайно важливим інструментом впливу на суб'єктів економічних відносин;

3) рушійною силою розвитку економічної системи [228].

На транспортному ринку взаємодіють три основні групи суб'єктів: клієнти, перевізники (або організатори перевезень) та держава [111]. Їх економічні інтереси виникають та динамічно розвиваються в процесі функціонування транспортного виробництва. Крім того, на розвиток транспортного ринку впливають й інтереси інших суб'єктів – сторонніх інвесторів, конкурентів, постачальників ресурсів тощо, які необхідно враховувати.

Транспортний ринок в першу чергу розділяє інтереси перевізників та клієнтів, і якщо інтереси транспорту стосовно ефективного функціонування відносно стабільні в часі, то інтереси клієнтів зазнають постійних змін. У ринкових умовах держава, в першу чергу, має захищати інтереси споживачів

транспортних послуг, створюючи необхідні умови й для врахування інтересів перевізників [46].

У найзагальнішому вигляді суб'єкти економічних інтересів функціонують на трьох рівнях.

- мікрорівень: індивід чи соціальні групи, колективи:
- мезорівень: регіон, галузь, кластер;
- макрорівень: суспільство і держава.

Багаторівнева система економічних інтересів національного господарства визначає формування системи взаємозв'язків економічних інтересів мікро-, мезо- і макро-рівнів, які не просто чітко детерміновані, а й формують систему зворотних зв'язків. Незважаючи на те, що національно-державні інтереси є домінуючими, їх реалізація можлива лише при побудові та збереженні гармонійної системи інтересів усіх економічних суб'єктів і соціально-економічних груп, галузей і регіонів.

Структура економічних інтересів суб'єктів різних рівнів наведена в таблиці 4.14.

Система економічних інтересів охоплює складові, котрі з одного боку взаємопов'язані, а з іншого – суперечливі. В кожному суспільстві існує вічна проблема узгодження суперечливих економічних інтересів. Вона досягається у процесі їх взаємодії та взаємореалізації [389].

Розглянемо детальніше механізм взаємодії економічних інтересів різних суб'єктів.

Економічні інтереси досить складно узгоджуються, часто суперечать один одному, їх протиставлення викликає негативні наслідки та супротив на шляху до спільної мети, що значно ускладнює досягнення особистих цілей суб'єктів та об'єктивно зумовлює потребу їх гармонізації [111].

Гармонізація економічних інтересів суб'єктів конкурентного середовища – складний процес, під яким розуміють процес досягнення компромісу щодо задоволення економічних інтересів суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Таблиця 4.14 – **Економічні інтереси суб'єктів транспортного ринку**

Суб'єкт економічних інтересів	Сутність економічних інтересів
Мікрорівень Мета – ефективний розвиток підприємства, домашнього господарства, особистості	
Підприємства-перевізники	Забезпечення прибутковості за рахунок розширення клієнтури та ефективного використання рухомого складу
Посередники, логістичні оператори	Збереження та підвищення конкурентоздатності на ринку за рахунок надання більш якісних транспортних та інших послуг за оптимальними тарифами.
Клієнти	Отримання транспортних послуг високої якості за привабливими тарифами.
Підприємства-партнери	Максимізація прибутку, зменшення витрат виробництва, підвищення конкурентоздатності.
Мезорівень Мета - ефективний развиток регіону, галузі, кластеру	
Галузь, регіон, кластер	Забезпечення стабільного розвитку галузі, регіону, кластеру Забезпечення потреби у транспортному обслуговуванні
Макрорівень Мета - ефективний развиток національного господарства	
Держава	Створення умов для реалізації потреб суспільства: формування іміджу високотехнологічної країни, підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку, створення нових робочих місць, наповнення державного бюджету тощо. Стосовно транспортного ринку: забезпечення стабільності функціонування та збалансований розвиток ринку за рахунок законодавчого, тарифного та інших видів регулювання.

Джерело: складено автором [46].

На мікрорівні можна стверджувати, що ефективний розвиток підприємства можливий лише за умови, якщо його внутрішні соціально-економічні інтереси (соціальне, кадрове, фінансове, ресурсне, технологічне та інформаційне забезпечення) гармонізовані і позитивно впливають на інтереси суб'єктів зовнішнього середовища – держави, місцевих органів управління, постачальників, споживачів, конкурентів, інших суб'єктів інфраструктури ринку [328].

На сучасному етапі відбувається трансформація економічних інтересів різних рівнів, та економічних інтересів підприємств зокрема. На даному етапі розвитку суспільних відносин основною метою підприємства не повинна бути тільки максимізація прибутку. Хоча таке припущення стійко укріпилося у свідомості багатьох підприємців не тільки завдяки їх егоїстичним

інтересам, але й нашому законодавству. В Законі України «Про господарські товариства» [309] відзначається, що вони створюються з метою одержання прибутку.

Однак, світовий досвід доводить, що є багато підстав для визнання головними інших цілей. У сучасному фінансовому менеджменті головною метою функціонування підприємства визначається підвищення добробуту його власників шляхом максимізації ринкової вартості підприємства.

Необхідність враховувати інтереси різних категорій споживачів, постачальників, власників, працівників підприємства, примушує турбуватись про збереження робочих місць, високий рівень заробітної плати та інші соціальні показники. Таким чином, підприємство має бути орієнтованим на досягнення результатів, які мають суспільну значущість [328].

Гармонізації інтересів транспортного підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, які з ним взаємодіють, можна досягти шляхом реалізації комплексу заходів, етапи якої наведено на рис.4.12.

Механізм узгодження інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів виходить з того, що за різних умов суспільного розвитку в першу чергу враховуються ті чи інші інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток [242].

Конкретними шляхами поєднання економічних інтересів суб'єктів економічних відносин є субординоване підпорядкування одних з них іншим та координоване узгодження різнобічних інтересів суб'єктів господарювання [389].

Вибір способу гармонізації економічних інтересів залежить від виду підприємства, його управлінського персоналу, осіб, які приймають рішення.

З метою практичної реалізації механізму гармонізації економічних інтересів автором було ідентифіковано економічні інтереси транспортного підприємства за стейкхолдерами (таблиця 4.15).

Рисунок 4.12 - Послідовність процесу гармонізації економічних інтересів транспортного підприємства

Джерело: розробка автора

Таблиця 4.15 – **Характеристика інтересів суб'єктів ринку транспортних послуг**

Інтереси	Характеристика інтересів стейкхолдерів
1	**2**
1. ДЕРЖАВА	
Соціальна складова	Своєчасне, повне та якісне задоволення потреб суб'єктів господарювання та населення в перевезеннях [311 360]
	Захист прав клієнтів під час транспортного обслуговування [311 360]
	Безпечне функціонування транспорту [311 360]
	Забезпечення доступності послуг для соціально незахищених категорій громадян [346 361]
	Забезпечення регулярності руху на маршрутах [346 361]
	Захист економічних інтересів України та законних інтересів підприємств транспорту та споживачів транспортних послуг [311 360]
	Обмеження монополізму (контроль за цінами на транспортні послуги, підтримання їх на стабільному рівні) [311 360]

Продовження таблиці 4.15

1	2
Соціальна складова	Контроль за якістю та безпечністю послуг (законодавча та нормативна база регулювання ринку транспортних послуг, контроль за перевізником [346 361]
	Створення нових робочих місць
	Формування іміджу високотехнологічної країни
Економічна складова	Наповнення державного бюджету за рахунок покращення економічного стану транспортних підприємств
Екологічна складова	Зменшення забруднення навколишнього середовища Зменшення використання не відновлюваних джерел енергії Підвищення інвестиційної привабливості держави
2. ТРАНСПОРТНЕ ПІДПРИЄМСТВО	
Соціальна складова	Збереження робочих місць, зниження плинності кадрів
	Підвищення мотивації правників для поліпшення економічного стану підприємства
Економічна складова	Збільшення обсягів реалізації транспортних послуг (покращення якості та надання додаткових послуг споживачам)
	Забезпечення максимального прибутку та підвищення рентабельності від реалізації послуг
	Залучення інвестицій для фінансування техніки та технологічній модернізації розвитку транспорту
Екологічна складова	Зменшення плати за забруднення навколишнього середовища Формування позитивного іміджу підприємства
3. СПОЖИВАЧІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ	
Соціальна складова	Гарантія безпеки перевезення, відповідність встановленим нормам і правилам
	Своєчасне прибуття транспорту
	Стабільність тарифів
	Покращення обслуговування та комфортності перевезення
	Підвищення компетентності персоналу
Економічна складова	Мінімальна ціна послуг
	Збалансованість ціни та якості
	Зацікавленість в отриманні знижки
Екологічна складова	Зменшення забруднення навколишнього середовища Екологічність транспортної послуги
4. ПРАЦІВНИКИ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Соціальна складова	Отримання страхового полісу за рахунок роботодавця
	Отримання соціальних пільг та гарантій в разі тимчасової непрацездатності, соціальних виплат по безробіттю та вагітності тощо
	Забезпечення постійним робочим місцем
	Створення сприятливих умов праці на виробництві та безпека робочого місця
Економічна складова	Забезпечення максимального розміру оплати праці
	Задоволення фізичних, духовних, соціальних та культурних потреб та можливість професійного та особистого росту
Екологічна складова	Зменшення забруднення навколишнього середовища Екологічність умов праці

Джерело: сформовано автором

Гармонізацію економічних інтересів транспортного підприємства запропоновано здійснювати за етапами, які наведено на рис. 4.13.

Рисунок 4.13 – Етапи гармонізації економічних інтересів

Джерело: розроблено автором

На першому етапі формулюються конкретні цілі гармонізації економічних інтересів на основі визначення слабких сторін в діяльності підприємства, які керівництво хотіло б посилити, чи орієнтирів для розвитку, так як його бачить керівництво.

На другому етапі здійснюється ідентифікація економічних інтересів суб'єктів ринку. На цьому етапі визначаються суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, без взаємодії яких неможлива реалізація того чи іншого інтересу підприємства.

Оскільки інтереси повністю чи частково гармонізуються, необхідно визначити, на які саме інтереси суб'єкта ринку підприємство має можливість вплинути. Також на цьому етапі відбувається обґрунтування показників, які

характеризують економічні інтереси суб'єктів ринку. Для кожного інтересу визначається критерій, за допомогою якого кількісно можна оцінити економічний інтерес.

На третьому етапі здійснюється рейтингова оцінка важливості економічного інтересу для різних категорій персоналу. На основі анкетування отримуємо інформацію про те, які економічні інтереси має кожен окремий суб'єкт ринку, наскільки важливим для нього є ці економічні інтереси та визначається головний економічний інтерес працівників.

Рейтингову оцінку важливості економічного інтересу визначають в балах від 0 (не важливий) до 10 (важливий) методом експертного опитування. За сумою отриманих кожним інтересом балів визначається його важливість для окремих категорій персоналу та рейтинг. За отриманим рейтингом економічні інтереси поділяють на важливі, менш важливі та не важливі.

На четвертому етапі визначається ступінь задоволеності найбільш важливого економічного інтересу працівників шляхом анкетування. Оцінка задоволеності здійснюється для різних категорій персоналу за шкалою від 1 (задоволені) до 10 (не задоволені).

На п'ятому етапі визначається критичний ступінь задоволення економічних інтересів методом експертних оцінок. Експертним шляхом для важливих економічних інтересів критичний ступінь задоволення визначено на рівні 75%, для менш важливих інтересів – 60%, для неважливих – 40%.

В залежності від важливості економічного інтересу та ступеня його задоволеності визначаються подальші дії керівництва: або продовження використання чинних методів управління або їх коригування.

В разі незадоволеності економічних інтересів на шостому етапі визначаються інтереси, які протирічать один одному. На сьомому етапі обґрунтовується спосіб гармонізації економічних інтересів. На восьмому етапі приймається та реалізується управлінське рішення щодо гармонізації економічних інтересів.

Розроблений алгоритм гармонізації економічних інтересів було реалізовано на прикладі ТОВ «Гранд логістик» з метою узгодження економічних інтересів найманих працівників та підприємства.

На ТОВ «Гранд логістик» було проведено анонімне анкетування персоналу. Анкетування серед працівників підприємства проводилось протягом жовтня 2014 року. Загальна кількість респондентів склала 21 чоловік, серед них: топ-менеджери, керівники відділів, спеціалісти та робітники (водії та механіки).

Метою даного анкетування було визначення:

1. економічних інтересів за ступенем важливості ;
2. головного економічного інтересу найманих працівників;
3. ступеня задоволеності економічних інтересів працівників.

Для проведення рейтингової оцінки важливості економічних інтересів автором було запропоновано оцінити важливість кожного з них шляхом визначення їх місця. За результатами опитування визначається сума місць кожного інтересу. Найбільш високе місце в рейтингу важливості посяде інтерес з мінімальною сумою місць.

Найбільш важливим економічним інтересом працівників, що посів перше місце за методом суми місць, визначено економічний інтерес «підвищення посадового окладу працівників». Він протирічить найбільш важливому економічному інтересу підприємства, а саме «максимізації прибутку», і тому потребує гармонізації.

Всі економічні інтереси працівників, були розподілені на три групи: важливі, менш важливі та не важливі в залежності від отриманого місця в рейтингу. Розподіл економічних інтересів ТОВ «Гранд Логістик» за ступенем важливості представлено в таблиці 4.16.

На наступному етапі було визначено ступінь задоволеності економічних інтересів різних категорій персоналу ТОВ «Гранд Логістик» (таблиця 4.17).

Таблиця 4.16 – **Економічні інтереси працівників ТОВ «Гранд логістик» за ступенем важливості**

Важливі економічні інтереси 1 – 4 місце в рейтингу	**Менш важливі економічні інтереси** (5 – 8 місце в рейтингу)	**Не важливі економічні інтереси** (9 – 12 місце в рейтингу)
Підвищення посадового окладу	Атмосфера здорової конкуренції в колективі	Можливість професійного і особистого росту
Підвищення відсотку за обсяг реалізації транспортних послуг	Задоволеність фізичних, духовних, соціальних та культурних потреб	Корпоративна культура, загальноприйняті цінності, правила і норми поведінки в організації
Повне і своєчасне інформування (про ситуацію на підприємстві, планах керівників, перспективах розвитку)	Можливість просування по службі, кар'єрне зростання	Отримання соціальних пільг та гарантій
Участь в обговорені і прийняті управлінських рішень	Покращення умов праці, оснащення робочого місця	Безпека робочого місця

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4.17 – **Оцінка задоволеності економічних інтересів працівників**

Економічні інтереси	**Категорії персоналу**			
	Топ-менеджери	**Керівники відділів**	**Спеціалісти**	**Робіт-ники**
Підвищення посадового окладу	6,6	5,8	6,2	5,1
Отримання соціальних пільг та гарантій	7,8	6,8	8,2	5,8
Покращення умов праці, оснащення робочого місця	7,3	6,6	7,3	5,2
Безпека робочого місця	7,6	7,2	7,7	6,3
Повне і своєчасне інформування	5,8	6,2	6,1	5,5
Участь в обговорені й прийняті управлінських рішень	6,6	6,6	6,1	5,3
Корпоративна культура	7,5	6,8	7,1	5,5
Можливість професійного і особистого росту	7,6	7,0	6,4	5,3
Підвищення відсотку за обсяг реалізації транспортних послуг	5,6	6,1	6,0	5,6
Задоволеність фізичних, духовних, соціальних та культурних потреб	7,0	6,4	6,3	5,6
Можливість просування по службі, кар'єрне зростання	8,1	6,6	6,2	5,4
Атмосфера здорової конкуренції в колективі	6,5	5,6	6,7	6,2

Джерело: розроблено автором

В даній таблиці сірим кольором виділені «зони незадоволеності» персоналу. На основі отриманих результатів з урахуванням фактичного задоволення економічних інтересів і структури внутрішньої мотивації різних категорій працівників можна зробити висновки про те, за якими напрямками необхідно удосконалювати систему стимулювання та мотивації працівників.

На ТОВ «Гранд Логістик» найбільш критична ситуація спостерігається серед робітників, за всіма економічними інтересами спостерігається незадоволеність. Серед керівників відділів в «сіру» зону потрапили 10 із 12 економічних інтересів, серед спеціалістів - 8 із 12 економічних інтересів.

За результатами обробки анкет було визначено ступінь задоволеності посадовим окладом усіх категорій працюючих (рис. 4.14).

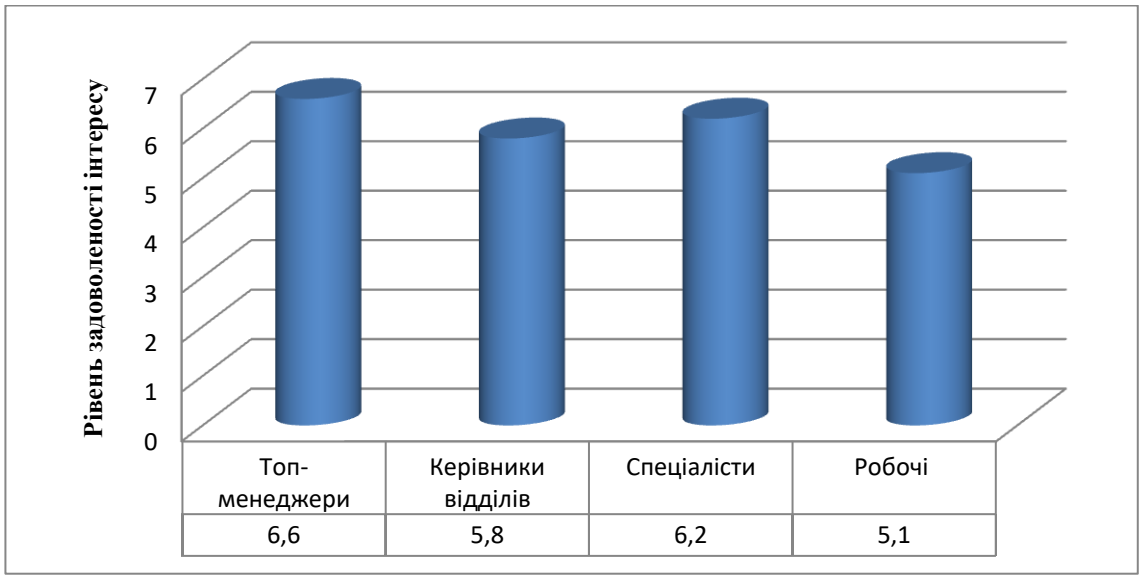


Рисунок 4.14 – Ступінь задоволеності економічного інтересу «підвищення посадового окладу» різних категорій працівників ТОВ «Гранд Логістик»

Джерело: розроблено автором

В ході аналізу отриманих результатів автором було зроблено висновки, що на ТОВ «Гранд логістик» ступінь задоволеності головного економічного інтересу «підвищення посадового окладу» нижчий за критичне значення (75%).

З метою гармонізації інтересів підприємства та працівників щодо рівня їх посадових окладів було розроблено математичну модель [258], за допомогою якої визначається рівноважний економічний інтерес.

Задача гармонізації полягає у знаходженні оптимального значення цільової функції $f(y)$ на допустимій множині D. Розв'язати гармонізаційну задачу означає знайти її оптимальне розв'язання (рівноважний інтерес) або встановити, що розв'язання немає. Задача вирішувалась при таких вихідних даних: 18% - ставка податку на доходи фізичних осіб; 1,5% - ставка військового збору; 22% - ставка єдиного соціального внеску.

Економетрична модель гармонізації економічних інтересів підприємства має вигляд:

$$f(y_1) = a - (1{,}22bx + c) \tag{4.15}$$

де $f(y_1)$ – економічний інтерес підприємства «максимізація прибутку»; a – дохід підприємства, грн.; b – чисельність працівників, чол.; c – інші витрати підприємства, грн.; x – заробітна плата одного працівника, грн.

Економетрична модель гармонізації економічних інтересів найманих працівників має вигляд:

$$f(y_2) = 0{,}805x \tag{4.16}$$

де $f(y_2)$ – економічний інтерес найманих працівників «підвищення посадового окладу».

Гармонізувати економічні інтереси найманих працівників та підприємства можна порівнявши їх економічні інтереси і представивши їх у вигляді система лінійних рівнянь.

Система лінійних рівнянь гармонізації економічних інтересів підприємства та найманих працівників має вигляд:

$$\begin{cases} f(y_1) = a - (1{,}22bx + c) \\ f(x_2) = 0{,}805x \end{cases} \tag{4.17}$$

Розв'язок системи та визначення точки рівноважного інтересу найманих працівників та підприємства, тобто рівноважної заробітної плати:

$$\begin{aligned} &\boldsymbol{a}-(1{,}22\boldsymbol{bx}+\boldsymbol{c})=0{,}805\boldsymbol{x}\\ &1{,}22\boldsymbol{bx}+0{,}805\boldsymbol{x}=\boldsymbol{a}-\boldsymbol{c}\\ &\boldsymbol{x}(1{,}22\boldsymbol{b}+0{,}805)=\boldsymbol{a}-\boldsymbol{c}\\ &\boldsymbol{x}_1=\frac{\boldsymbol{a}-\boldsymbol{c}}{0{,}805+1{,}22\boldsymbol{b}} \end{aligned} \qquad (4.18)$$

Економетрична модель гармонізації економічних інтересів держави має вигляд:

$$\boldsymbol{f}(\boldsymbol{y}_3)=0{,}415\boldsymbol{bx} \qquad (4.19)$$

де $f(y_3)$ – економічний інтерес держави «максимізація відрахувань з заробітної плати».

Система лінійних рівнянь гармонізації економічних інтересів підприємства та держави має вигляд:

$$\begin{cases} \boldsymbol{f}(\boldsymbol{y}_1)=\boldsymbol{a}-(1{,}22\boldsymbol{bx}+\boldsymbol{c})\\ \boldsymbol{f}(\boldsymbol{y}_3)=0{,}415\boldsymbol{bx} \end{cases} \qquad (4.20)$$

Визначимо точку рівноважного економічного інтересу підприємства та держави:

$$\begin{aligned} &\boldsymbol{a}-(1{,}22\boldsymbol{bx}+\boldsymbol{c})=0{,}415\boldsymbol{bx}\\ &1{,}22\boldsymbol{bx}+0{,}415\boldsymbol{bx}=\boldsymbol{a}-\boldsymbol{c}\\ &\boldsymbol{x}(1{,}22\boldsymbol{b}+0{,}415\boldsymbol{b})=\boldsymbol{a}-\boldsymbol{c}\\ &\boldsymbol{x}_2=\frac{\boldsymbol{a}-\boldsymbol{c}}{1{,}635\boldsymbol{b}} \end{aligned} \qquad (4.21)$$

Схематично, залежність між економічними інтересами підприємства, найманими працівниками та державою зображено на рис. 4.15.

Точка x_1 – рівноважна заробітна плата на одного працівника, яка узгоджує економічні інтереси найманих працівників та підприємства.

Точка x_2 – рівноважна заробітна плата на одного працівника, яка задовольняє економічні інтереси підприємства та держави.

Підсумовуючи, слід зазначити, що єдність і протилежність економічних інтересів виступає джерелом розвитку їх як цілісної системи, оскільки економіка є саморегульованою сукупністю зв’язків і відносин між її учасниками.

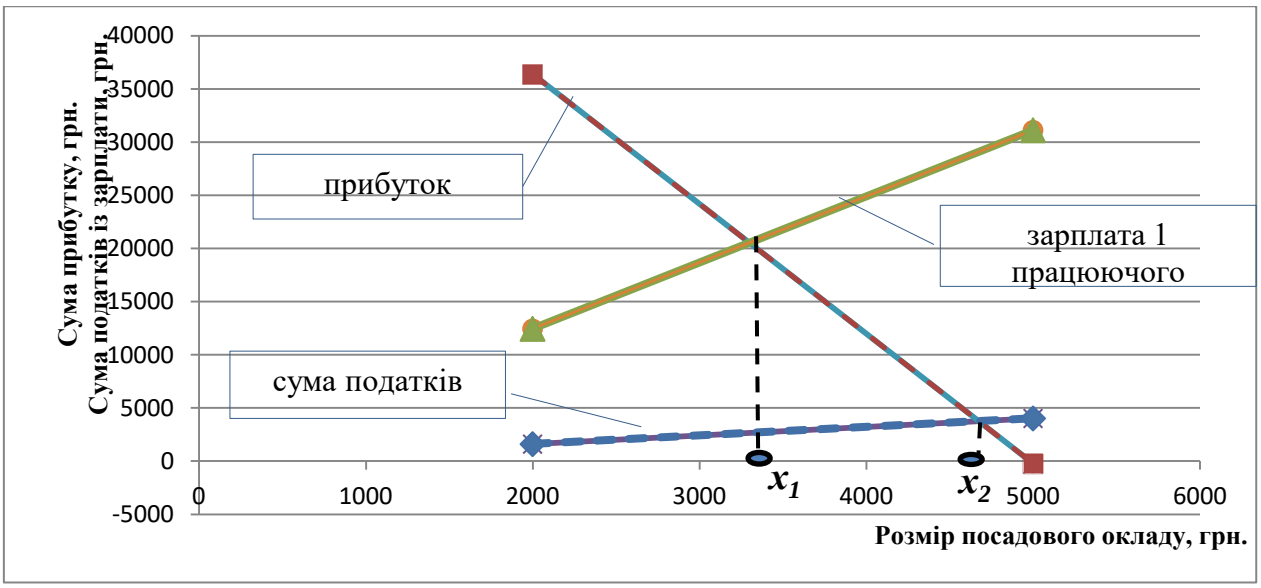


Рисунок 4.15 – Графічне зображення моделей економічних інтересів підприємства, найманих працівників та держави

Джерело: розроблено автором

Підсумовуючи, слід зазначити, що єдність і протилежність економічних інтересів виступає джерелом розвитку їх як цілісної системи, оскільки економіка є саморегульованою сукупністю зв'язків і відносин між її учасниками. Для того, щоб різновекторність економічних інтересів не перетворювалась в конфлікт інтересів, суб'єктам економічних відносин різних рівнів необхідно їх гармонізувати, тобто узгоджувати в часі та просторі з метою розвитку системи, що утворюють носії даних інтересів.

Висновки до розділу 4

Відповідно до поставленої мети у четвертому розділі отримано такі наукові та практичні результати.

1. Визначено, що ефективність формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства залежить від його структури. В дисертаційному дослідженні методом декомпозиції було виокремлено такі складові потенційних можливостей: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, та здійснено їх логічно обґрунтовану трирівневу деталізацію. Запропонована структура потенційних можливостей включає

інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності.

2. Визначено, що забезпечення збалансованості складових потенціалу є ключовим чинником ефективного розвитку потенціалу транспортного підприємства та важливою умовою виконання потенціалом своєї ролі щодо досягнення підприємством мети функціонування та реалізації місії. Надмірний розвиток (накопичення) окремих складових потенціалу призводить до іммобілізації коштів, перевитрати ресурсів, неефективного їх використання, а раціоналізація споживання, з урахуванням обмеженості ресурсів планети, є однією з умов реалізації системно-гуманізаційної парадигми.

3. Встановлено, що збалансованість потенціалу транспортного підприємства слід розглядати комплексно, узгоджуючи її з етапами та складовими процесу формування потенціалу, а саме: етапом формування капіталу, етапом формування ресурсів, етапом формування потенційних можливостей, етапом формування потенціалу.

4. Визначено, що ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими цілями розвитку. Запропоновано виділяти між елементну та внутрішньо елементну збалансованість потенціалу транспортного підприємства та обґрунтовано два підходи до визначення показників збалансованості: процесний та потенціологічний.

5. Сформувано концепцію «колеса потенціалу», за якою нерівномірність рівня реалізації окремих складових ресурсного потенціалу призводить до зниження ефективності функціонування підприємства в цілому, до неефективного використання окремих складових ресурсного потенціалу.

6. Встановлено, що результат діяльності підприємства, як соціально-

економічної системи, забезпечує її «робочий» потенціал, тобто частина сукупного потенціалу, складові якого збалансовані з урахуванням рівня їх реалізації. Загальна величина «робочого» потенціалу підприємства визначає величину його потенційних можливостей з урахуванням рівня їх реалізації. Економічний зміст «робочого» потенціалу визначено таким чином – це максимально можлива величина потенційних можливостей підприємства, яка визначається за мінімальним рівнем реалізації серед функціональних складових.

7. Запропоновано методичні положення щодо розрахунку величини «робочого» потенціалу. Рівень реалізації кожної з функціональних складових потенційних можливостей запропоновано визначати за мультиплікативними моделями як результат розрахунку нормалізованих значень визначеної системи показників, які розраховуються з урахуванням структури перевезень. Перевагами запропонованого інструментарію оцінювання збалансованості потенційних можливостей є простота у використанні, інформаційна доступність розрахункових даних, відносно невелика кількість показників. Досягнення збалансованості потенційних можливостей транспортних підприємств забезпечить можливість своєчасної, адекватної реакції підприємства на динамічні зміни зовнішнього середовища, підвищить ступінь керованості підприємства та якість прогнозів показників розвитку підприємства. оцінювання рівня збалансованості розвитку функціональних складових потенціалу на основі коефіцієнту гармонізації.

8. Виділено функції управління знаннями на транспортному підприємстві: стимулювання, сприяння розвитку співпраці, залучення і збереження людського капіталу, заохочення і використання можливості навчання, розповсюдження найкращого досвіду, збільшення рівня задоволеності клієнтів, збільшення продуктивності, створення конкурентої переваги. Обґрунтовано функції, складові та етапи процесу управління знаннями на підприємстві. Визначено етапи та складові економічного ефекту від впровадження системи управління знаннями на транспортних

підприємствах.

9. Визначено складові знаннєвого потенціалу транспортних підприємств, серед яких: професійні знання; ціннісні характеристики особистості; риси характеру; інтуїція; здатність до логічного мислення; комунікаційний потенціал; вміння та здатність навчатись; здатність до саморозвитку; здатність працювати в команді; здатність використовувати інтегровані знання; здатність до рефреймінгу. Обґрунтовано механізм впливу знаннєвого потенціалу на конкурентоздатність підпримства

10. Обґрунтовано складові екологічного потенціалу, його інструментарію та напрямів реалізації, складові ефекту від реалізації екологічного потенціалу. Сформульовано визначення «екологічний потенціал підприємства» як сукупності техніко-технологічних, фінансових, інтелектуальних, споживчих ресурсів, а також механізмів та інструментів їх реалізації, які використовуються в процесі екологізації діяльності підприємства з метою мінімізації шкідливого впливу процесу перевезень та інших видів діяльності на навколишнє середовище.

11. Сформовано механізм формування екологічного потенціалу підприємства, який включає відповідні фактори впливу, мотиватори, необхідне забезпечення і основною метою якого є не процес формування необхідного рівня потенціалу, а виключно процес його реалізації, тобто результат використання ресурсозберігаючих технологій, проведення природоохоронних заходів, розробки та реалізації екологічної продукції, екологізації логістики тощо. Обґрунтовано багатовимірність складових формування економічного ефекту від реалізації екологічного потенціалу підприємства, що проявляється не тільки у прямому екологічному ефекті, а й також у економічному, ринковому, фінансовому, структурному, техніко-технологічному, соціальному. Ефект для транспортного підприємства від реалізації екологічного потенціалу проявляється в таких напрямах: по-перше, зниженні витрат за рахунок ресурсо- та енергозбереження; по-друге, зростання доходів за рахунок більш високих тарифів на екологічні послуги,

створення нових видів послуг; по-третє, формування позитивного іміджу підприємства та підвищенні його конкурентоспроможності.

12. Визначено перелік економічних інтересів суб'єктів ринку транспортних послуг та сформовано алгоритм гармонізації інтересів держави, транспортного підприємства та працівників на основі застосування розробленої економетричної моделі врівноваження інтересів стосовно рівня заробітної плати. Здійснено практичну реалізацію моделі на прикладі ТОВ «Гранд Логістик» та визначено межі середньої заробітної плати одного працюючого, що попарно узгоджують економічні інтереси держави й підприємства, та підприємства й співробітників.

Основні положення четвертого розділу висвітлено у наукових працях автора: [33, 36, 42, 43, 45, 46, 47, 66, 67, 70, 71, 80, 86, 87].

РОЗДІЛ 5
ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Методичні підходи до економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств та ефективності його реалізації

Методичні підходи, які можуть бути використані для економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств визначаються, в першу чергу, підходом до визначення та розуміння сутності категорії потенціал.

Як було зазначено в розділі 1.4, потенціал підприємства формується як результат системної взаємодії потенційних можливостей підприємства з наміром реалізувати поставлені цілі. Підприємство може мати достатню величину капіталу, кваліфікованих співробітників, сприятливі зовнішні умови (стан ринку, ставлення кредиторів та інвесторів, клієнтів тощо), тобто за визначенням мати високі потенційні можливості. Однак, якщо керівництво не має наміру досягати цілей підприємства, або якщо справжні особисті цілі керівників протирічать цілям підприємства, як соціально-економічної системи, то, в першому випадку – потенціал не виникає, залишається нульовим, а в другому випадку – може виникнути від'ємний потенціал, який має зворотну дію та послідовно зменшує потенційні можливості, ресурси та капітал підприємства.

На думку автора, саме наявність від'ємного потенціалу є чинником, що з позиції економічного механізму функціонування підприємства пояснює кризові явища та високу ймовірність банкрутства більшості підприємств державної та комунальної форм власності, в тому числі транспортних. Інша ситуація з підприємствами приватної форми власності, де стратегічні цілі власників і підприємств співпадають, оскільки власники або безпосередньо, або через топ-менеджерів забезпечують процес досягнення цілей. Від'ємний

потенціал на цих підприємствах може виникати через помилково поставлені цілі або неефективні шляхи їх досягнення.

Потенціал – миттєва характеристика. Найбільшої величини він набуває в момент постановки цілі. Величина потенціалу може залишитись високою за таких умов:

- сприйняття цілі усіма співробітниками підприємства та формування наміру її реалізувати. Якщо ціль лише озвучена як бажання, а потім не підкріплюється конкретним планом її досягнення, або ж у випадку, коли ціль є недосяжною, то потенціал виникає лише на одну мить – момент озвучення цілі. Тому особлива увага при формулюванні цілей підприємства має приділятись реальності їх досягнення, хоча б теоретичній;
- сприйнята ціль реалізується з відстрочкою в часі, протягом якого потенціал і залишається високим. Якщо ж підприємство відразу після сприйняття цілі починає наближатись до неї, реалізуючи свій потенціал, то величина останнього зменшується;
- накладання цілей. Підприємство одночасно формує декілька цілей, і якщо починається досягнення однієї, відбувається процес сприйняття наступної. Саме тому величина потенціалу залишається стабільно високою.

З урахуванням наведеної логіки формування потенціалу за результатами проведеного критичного аналізу існуючих методів оцінки потенціалу можна стверджувати, що вони за своїм економічним змістом в переважній більшості є оцінкою виробничо-фінансового стану, оцінкою вартості майна, рівня конкурентоздатності, ефективності, іноді – потенційних можливостей підприємства, або окремих їх складових. Водночас, комплексні методики оцінки величини власне потенціалу підприємств, в тому числі транспортних, розроблені недостатньо.

Формуючи методичні положення щодо оцінювання потенціалу слід виокремлювати етапи власне оцінки величини потенціалу і оцінки факторів, які на неї впливають. В переважній більшості існуючі методики оцінки визначають або факторне середовище потенціалу підприємства, або окремі

складові його потенційних можливостей, або ресурсну складову.

На наш погляд, економічну оцінку потенціалу транспортного підприємства необхідно здійснювати з урахуванням певних принципів:

– принципу точності та наукової обґрунтованості, що забезпечує об’єктивність економічної оцінки потенціалу;

– принципу порівнянності структурних компонентів потенціалу транспортного підприємства, що означає використання єдиної методології оцінювання;

– принципу часової співставності, згідно з яким складові потенціалу повинні обчислюватись на одну й ту ж саму дату, або за однакові проміжки часу, або повинні відповідним чином коригуватись;

– принцип цільової спрямованості, який означає, що оцінка та аналіз потенціалу тісно пов’язані з цілями діяльності транспортного підприємства. У випадку зміни мети суб’єкту може змінюватися й мета оцінювання.

Глибоке наукометричне дослідження методик, які науковці пропонують використовувати при проведенні оцінювання та аналізу потенціалу підприємств провела І. Гречина, на основі наведеної у [162] бази дослідження. Отримані результати свідчать про таке: у [11, 124, 196, 216, 250, 278] автори акцентують увагу на необхідності використання методики SWOT-аналізу; у [372] автори акцентують увагу на аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища організації (підприємства) з метою визначення стратегії подальшого розвитку. Комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на хід досягнення стратегічних цілей підприємства, визначається у [146]. На аналізі ефективності стратегії, яка реалізується на підприємстві зараз та можливості її модифікації чи заміни з метою прискорення досягнення стратегічних цілей, наполягають автори у роботі [196].

У [316] достатньо повно систематизовано основні методи стратегічного аналізу, які використовуються при оцінці головних напрямів саморозвитку підприємства, зокрема такі: стратегічні аналітичні методи (Бостонська

матриця, матриця екрану бізнесу General Electric, галузевий аналіз, аналіз стратегічних груп, аналіз вартісних ланцюжків); методи конкурентного аналізу та аналізу споживачів (аналіз «сліпих» зон, конкурентний аналіз, сегментації споживачів, аналіз споживчої цінності, аналіз функціональних можливостей і ресурсів, оцінка індивідуальних характеристик конкурентів); аналіз зовнішнього середовища (аналіз проблем, аналіз загального оточуючого середовища, аналіз сценарію, аналіз посередників); методи аналізу розвитку (аналіз кривої досвіду, аналіз вектору зростання, патентний аналіз, аналіз життєвого циклу продукції, аналіз S-кривих); методи фінансового аналізу.

Багато авторів, які наполягають на необхідності використання методів фінансового аналізу, особливо акцентують увагу на фінансовій стійкості як індикаторі розвитку економічної системи [216, 250, 272].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що існує досить великий перелік методів оцінки потенціалу розвитку підприємства, однак вони, в переважній більшості, знаходяться в межах стратегічного та фінансового аналізу і їх цільова спрямованість значно відрізняється від потенціологічної.

Автор не погоджується з думкою, що «найоб’єктивнішим та найадекватнішим критерієм оцінки потенціалу підприємств є їх ринкова вартість» [407, с.58]. Ринкова вартість підприємства може бути показником лише, щонайбільше, потенційних можливостей.

Відомі сьогодні методи оцінки вартості майна, зазвичай, будують на таких принципах: методи оцінки постфактум (оцінка проводиться з позицій ефективності понесених витрат на створення об’єкта оцінки), поточної оцінки (ураховується тільки фактична ринкова ситуація) та апріорі оцінки (визначення майбутньої корисності від господарського використання об’єкта, тобто розміру можливого чистого потоку капіталу, отриманого інвестором від використання об’єкту оцінки).

Найчастіше всю сукупність існуючих методів визначення вартості потенціалу поділяють на ресурсну та результативну форми, в межах яких

виділяють відповідно витратний і порівняльний, а також дохідний і цільовий підходи.

Концептуальна ідея ресурсної форми оцінки потенціалу підприємства полягає в тому, що потенційна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів.

При використанні витратного підходу визначається вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. При цьому не враховуються перспективи розвитку підприємства та можливості ефективного використання ресурсів. Витратний підхід до оцінки потенціалу (економічного потенціалу) підприємства, може бути реалізовано шляхом використання методу вартості чистих активів і методу ліквідаційної вартості, які є простими у використанні, однак не дають уявлення про якісні показники об'єкта оцінки та його потенційні можливості.

Порівняльний підхід визначає вартість шляхом зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод, однак оцінка за цим методом також не враховує перспективи розвитку підприємств у майбутньому; крім того вона потребує значних витрат часу й ресурсів на аналітичний супровід.

В межах ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства можуть бути використані нормативний, бальний і індексний методи. Реалізація нормативного методу пов'язана з визначенням нормативів для порівняння з ними фактично досягнутих показників економічний потенціалу підприємства. Основний недолік методу - складність забезпечення якості та достовірності використовуваних нормативів.

Методи, що використовуються в межах результативної форми, передбачають оцінку ринкових можливостей підприємства виходячи із галузевих пропорцій економічних елементів і їх показників, дохідності різних видів діяльності, співвідношення попиту й пропозиції, наявності чи відсутності конкуренції, змін політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів тощо.

Дохідний підхід оцінює вартість об’єкта за величиною чистого грошового потоку результатів від його використання. Основним недоліком методу є суб’єктивізм при визначенні прогнозних показників діяльності та ставки дисконтування.

При використанні цільового підходу визначають відповідність наявного потенціалу підприємства поставленим цілям. Даний підхід дозволяє визначити рівень забезпечення пріоритетності та досягнення поставлених цілей і за своїм змістом найбільше відповідає задачам оцінки потенціалу підприємства, виходячи з його сутності.

На практиці в межах результативної форми оцінки потенціалу використовуються індикаторний і матричний методи. Основою індикаторного методу є система індикаторів, за допомогою яких здійснюється оцінка конкурентоспроможності потенціалу. В основі матричного методу оцінки економічного потенціалу лежить ідея розгляду процесів конкуренції залежно від їх динаміки в межах життєвих циклів товарів та підприємства у цілому. Їх перевагою є те, що вони дозволяють досліджувати потенціал в динаміці. Недолік даного методу полягає в складності побудови матриць та інтерпретації результатів, що не дає змоги ефективно використовувати його на практиці, а також в тому, що за визначенням він є методом оцінки конкурентоздатності, а не потенціалу підприємства.

Інтегральний метод оцінки потенціалу підприємства використовується найчастіше. Він може бути застосований і в межах ресурсного, і в межах результативного підходів. Перевагою даного методу є простота розрахунку і можливість однозначної інтерпретації результатів. Водночас до недоліків слід віднести: ігнорування оцінювання цілей підприємства, отримані інтегральні значення усереднюють та нівелюють вплив різних факторів, що не дає можливості глибоко проаналізувати і виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виходячи з логіки формування потенціалу транспортного підприємства в дисертаційному дослідженні було визначено та систематизовано методи оцінки потенціалу за етапами його формування, серед яких виділено такі: етап формування капіталу, етап формування ресурсів, етап формування потенційних можливостей, етап формування потенціалу (таблиця 5.1).

Таблиця 5.1 – **Систематизація методів, що застосовуються при оцінці потенціалу підприємства**

Етап	Предмет оцінки	Методи і прийоми оцінки
1	2	3
Етап 1. Формування капіталу		
Фінансова складова	Вартість (величина) капіталу Фінансова стійкість Структура капіталу Достатність капіталу Ціна капіталу Ліквідність балансу Фінансові результати	Метод коефіцієнтів Метод балансових співставлень Метод середньозваженої ціни капіталу
Складова основного капіталу	Технічний стан основних засобів Фондовіддача	Метод коефіцієнтів Метод інтегрального оцінювання Експертні методи
Складова оборотного капіталу	Оборотність оборотних активів Структура оборотних активів	Метод коефіцієнтів Структурний аналіз
Етап 2. Формування ресурсів		
Кадрова складова	Рівень кваліфікації Структура за віком Продуктивність праці	Метод коефіцієнтів Структурний аналіз
Інформаційна складова	Достатність інформації Вчасність отримання інформації	Метод коефіцієнтів Експертні методи
Етап 3. Формування потенційних можливостей		
Складова зовнішнього середовища	Конкурентоздатність Конкурентні переваги Загрози і можливості Конкурентне середовище	Експертні методи Матричні методи Метод інтегрального оцінювання
Складова внутрішнього середовища	Організаційна структура Корпоративна культура Нормативно-правове забезпечення Рівень дотримання чинних норм та положень	Індексний метод Метод коефіцієнтів Матричні методи Експертні методи Метод інтегрального оцінювання

Продовження таблиці 5.1

1	2	3
Етап 4. Формування потенціалу		
Складова станів системи	Прогнозні (потенційні) значення ключових показників діяльності	Економіко-математичні методи Методи елімінування Метод коефіцієнтів Методи моделювання
Складова цілей	Рівень досягнення цілей Рівень досяжності цілей Різниця в станах економічної системи	Експертні методи Метод коефіцієнтів Методи моделювання

Джерело: сформовано автором

Основні питання, що є дискусійними в оцінці потенціалу підприємства, виникають через відсутність однозначного тлумачення категорії «потенціал». В залежності від того як кожен з дослідників розуміє сутність потенціалу, відповідно, такий підхід до оцінювання і пропонує.

Проблемними питаннями є:

- як оцінювати: системою показників чи одним інтегральним показником?
- за допомогою яких показників?
- які одиниці вимірювання застосовувати?
- яку технологію розрахунків використати?
- і найголовніше: як в принципі виміряти абстрактне явище і для чого це потрібно?

Найпершим і, на нашу думку, найпростішим є питання про застосування інтегрального оцінювання. Вважають, що сконструйований на будь-яких принципах загальний синтетичний показник оцінки ефективності діяльності господарської системи і її елементів не може охопити або, точніше, врахувати усі умови протікання процесу виробництва, рівень його організації. Незалежно від волі та бажання дослідника дія застосовуваних показників, зведення їх у синтетичні, інтегральні й інші, при використанні якісно різнорідних або різноспрямованих показників може призвести до протиріччя чи несумісності окремих елементів такого показника.

Автор не вбачає протиріччя між використанням інтегрального показника і системи показників. За умови коректного формування інтегральний показник дуже зручно використовувати для експрес-діагностики, його використання зменшує суб'єктивізм оцінки. А в якості системи показників для оцінки можна використовувати зведені показники чи одиничні параметри інтегрального. Тобто, насправді інтегральний показник і є узагальненою системою показників оцінки з уже визначеною вагомістю впливу складових.

Відповідаючи на питання про перелік показників для оцінки потенціалу, слід згадати про сутність потенціалу, як властивості, що кількісно вимірюється різницею між фактичним і бажаним станом соціально-економічної системи (підприємства). Тому, попри складність проблеми, вона, вочевидь може бути вирішена дуже просто. Показник для оцінки потенціалу може бути один, якщо оцінюємо потенціал за рівнем досягнення однієї цілі. Наприклад, в багатьох наукових джерелах висвітлена думка, що потенціал транспортного підприємства – це максимально можлива величина його провізних можливостей. Тобто, фактично пропонується визначати потенціал за одним показником. З таким підходом можна погодитись, якщо потенціал оцінювати як можливе збільшення провізних можливостей, за умови, що в конкретній ситуації саме це є головною ціллю та/або оціночним показником підприємства.

Однак, автор категорично не погоджується, що потенціал транспортного підприємства – це виключно рівень максимально можливої, за умови ефективного використання ресурсів, транспортної роботи. Цілей у підприємства може бути більше, вони можуть бути не тільки кількісні (збільшення обсягів перевезень, покращення фінансових результатів, зростання ринкової частки тощо), але й якісними (забезпечення високої якості послуги, підвищення рівня задоволеності клієнтів, забезпечення професійного зростання працівників тощо). Досягнення певного рівня суто економічних цілей сьогодні викликає потребу у формуванні інших цілей (соціальна відповідальність, екологічні цілі, творчість, допомога, розвиток

особистості тощо). Тому обмежувати потенціал лише показником збільшення обсягів перевезень чи транспортної продукції – дуже спрощений підхід.

Складним є питання про одиниці виміру потенціалу. Потенціал, як властивість системи, абстрактну категорію дійсно виміряти дуже складно, а, можливо й непотрібно. Однак, застосувавши методологію редукціонізму, можна оцінити потенціал стосовно кожної конкретної цілі. І тоді потенціал можна виміряти в тих одиницях, в яких вимірюється ціль (якщо вона має кількісний прояв), або у відносному виразі рівня досягнення цілі. Таким чином, загальну оцінку потенціалу можна представити системою (сукупністю) оцінки одиничних потенціалів конкретних цілей.

Вибір оціночних показників також залежить від того, що кожен дослідник вкладає в поняття «стан системи», різниця яких визначає величину потенціалу. Стан системи можна оцінити одиничними показниками (за конкретними цілями), але це може бути і інтегральне оцінювання (інтегральні показники фінансового стану, конкурентоздатності тощо).

Якщо ж мова йде про оцінку функціональних складових потенційних можливостей, то, не зважаючи на складність такої оцінки, існує досить багато методів, сформованих методик та технологій оцінки. Проте використовуючи ті чи інші методи, слід усвідомлювати сутність предмету оцінки. Проблемним питанням оцінки потенційних можливостей підприємства є питання коректної їх структуризації та декомпозиції складових.

Слід також зазначити, що сьогодні в умовах формування постіндустріальної економіки (економіки знань) виникає необхідність розробки нових підходів до оцінки потенційних можливостей підприємства, оскільки здатність підприємства розвиватися є визначальною при визначенні його вартості, однак за існуючими методами вона враховуються дуже приблизно або не враховуються взагалі.

Для методики оцінювання важливе значення має визначення часового спрямування оцінки по відношенню до моменту оцінки. Потенціал – миттєва

характеристика, тому в кожний даний момент часу її можна оцінити тільки як різницю між фактичним станом та бажаним станом підприємства (або конкретних показників діяльності). Тобто, виходячи з визначення потенціалу, його величину на практиці можна оцінити за різницею між фактичним значенням показника і плановим на майбутній період. Це буде одиничний потенціал, виміряний за одним з показників, який реально буде показувати різницю між фактичним та бажаним станом системи.

Якщо показник, за яким будуть вимірювати потенціал, буде синтетичним за економічним змістом (наприклад, прибуток, провізні можливості, ринкова частка тощо), то такий метод виміру потенціалу, не зважаючи на простоту, очевидно є виміром саме потенціалу, а не іншої категорії. Цей синтетичний показник має системно та комплексно відображати ціль підприємства, як соціально-економічної системи.

Потенціал за попередні періоди в прямому сенсі виміряти неможливо. Мова може йти про визначення фактичного рівня досягнення цілей шляхом оцінки динаміки станів системи. Така оцінка може бути проведена шляхом порівняння фактичних показників попереднього та звітного періодів, або порівняння фактичних показників з плановими для визначення ступеня досягнутий цілей, якщо планові показники їх відображають об’єктивно.

Потенціал підприємства в майбутньому можна визначити лише через прогнозні значення станів системи та її цілей. Однак, слід зважати на те, що цілі підприємства, можливості їх досягнення та рівень ефективності досягнутих результатів залежать також від чинників формування від’ємного потенціалу. В залежності від структури таких чинників потенціал підприємства коригується в сторону зменшення. При цьому, якщо у підприємства наявні чинники свідомої шкоди, потенціал підприємства стає нульовим.

За результатами проведених досліджень потенціал підприємства запропоновано визначати за формулою:

$$\boldsymbol{П = \lambda \cdot (С_б - С_ф)}\ , \qquad (5.1)$$

де $П$ – потенціал підприємства; λ – коефіцієнт, що визначає наявність чинників від'ємного потенціалу; $С_б$ – бажаний стан системи (кількісний інтегральний вираз цілі підприємства); $С_ф$ – результат оцінки поточного стану підприємства.

Коефіцієнт, що визначає наявність чинників від'ємного потенціалу (λ) набуває значень від 0 до 1 в залежності від причин, що спричиняють формування від'ємного потенціалу. λ = 0, якщо має місце критичний рівень; чинників від'ємного потенціалу, λ =1, якщо такі причини відсутні (таблиця 5.2).

Таблиця 5.2 – **Значення коефіцієнту наявності від'ємного потенціалу**

Значення коефіцієнту λ*	Наявність факторів від'ємного потенціалу		
	Свідома шкода	Некомпетентність	Невизначеність умов
0	+	+ та/або-	+ та/або-
0,6	-	+	+ та/або-
0,8	-	-	+
1	-	-	-

*Значення коефіцієнту λ визначено за результатами експертного опитуванн

Джерело: розроблено автором

Якщо є причини пов'язані зі свідомою шкодою – наявність інших причин не має значення. Об'єктивно визначити, як вплинуть наміри керівництва на результати діяльності підприємства в цьому випадку не можливо, однак за таких умов у перспективі потенціал, в будь-якому разі, прямує до нуля.

Стан системи може бути визначено за величиною та рівнем реалізації наявних потенційних можливостей, тобто за величиною «робочого» потенціалу.

Автором обґрунтовано системний підхід до оцінювання потенціалу підприємства (таблиця 5.3), який поєднує методики оцінки за двома

класифікаційними ознаками: методологічним підходом до оцінки та її часовим спрямуванням.

Таблиця 5.3 – **Системний підхід до оцінювання потенціалу підприємства**

	Минуле (реалізований потенціал)	Сьогодення (наявний потенціал)	Майбутнє (прогнозний потенціал)
Динамічний підхід	Рівень реалізації потенціалу визначається за динамікою станів підприємства: $\boldsymbol{Пр= C_{ф\,t}-C_{ф\,t-1}}$, де $C_{ф\,t}$ –фактичний стан підприємства в період *t*; $C_{ф\,t-1}$ – фактичний стан підприємства *t-1*.	Величина потенціалу визначається як різниця між бажаним та фактичним станом підприємства: $\boldsymbol{П= \lambda\cdot(C_б – C_ф)}$, де λ – коефіцієнт, що визначає наявність від'ємного потенціалу; Сб – бажаний стан підприємства; $C_ф$ –фактичний стан підприємства в період *t*.	Прогнозна величина потенціалу визначається як різниця між бажаним та прогнозним станом підприємства: $\boldsymbol{П = \lambda\cdot(C_б-C_{пр})}$ де λ – коефіцієнт, що визначає наявність від'ємного потенціалу; Сб – бажаний стан підприємства; *Спр* – прогнозний стан підприємства
Цільовий підхід	Рівень реалізації потенціалу визначається за коефіцієнтом досягнення цілей ($К_ц$) $\boldsymbol{К_ц = \prod_{i=1}^{n} К_{ц\,i}}$, де $К_{ц\,i}$ – фактичний коефіцієнт досягнення *i-ї* цілі; *n* – кількість цілей.	Величина потенціалу визначається за коефіцієнтом досяжності цілей (Кдц) $\boldsymbol{К_{вц} = \lambda\cdot(\prod_{i=1}^{n} К_{ц\,i})}$, де λ – коефіцієнт, що визначає наявність від'ємного потенціалу; Кц і – прогнозний коефіцієнт досяжності *i-ї* цілі; *n* – кількість цілей.	Не визначається

Джерело: розроблено автором

При визначенні фактичного стану системи за динамічним підходом – може бути використана вартісна або експертна оцінка величини кожної функціональної складової потенційних можливостей. Фактичний стан системи може бути визначено, виходячи з загальної величини наявних потенційних можливостей, або ж з урахуванням рівня (ефективності) їх реалізації, тобто за величиною «робочого» потенціалу. З методичної точки зору найскладнішим етапом оцінки потенціалу підприємства є визначення величини його «робочого» потенціалу.

Цільовий підхід передбачає визначення відносного рівня досягнення цілей транспортного підприємства експертним шляхом.

5.2. Оцінювання величини потенціалу транспортних підприємств

Результати економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств мають велике значення для управління підприємством. За отриманими результатами можна визначати причини неефективної діяльності, чинники розвитку та його пріоритетні напрями.

В ході досліджень була проведена оцінка потенціалу транспортних підприємств. Етапи проведення оцінки наведено на рис.5.1.

Рисунок 5.1 – Етапи визначення величини потенціалу транспортного підприємства

Джерело: розроблено автором

Мета оцінювання потенціалу підприємства обриється в залежності від задач і цілей управління. Оскільки оцінити потенціал можна або за зміною

станів системи, або за рівнем досягнення та/або досяжності цілей, то метою оцінки може бути: визначення динаміки та можливостей розвитку окремих напрямів діяльності підприємства (за одиничними показниками або системою показників); оцінка стану підприємства за інтегральними показниками; визначення рівня досягнення цілей підприємства; оцінка можливостей зростання «робочого» потенціалу.

Мета оцінки потенціалу визначає метод оцінювання: або за динамічним підходом, або за цільовим.

Важливим етапом оцінювання потенційних можливостей транспортного підприємства є здійснення обґрунтованої декомпозиції його складових. В дисертаційному дослідженні для транспортних підприємств за функціональним підходом було визначено такі складові їх потенційних можливостей: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, а також здійснено трирівневу декомпозицію потенційних можливостей транспортного підприємства (розділ 4.1). Проте кожен дослідник може виокремити складові потенційних можливостей на свій розсуд, виходячи з власного досвіду, логіки, потреб оцінювання.

Для визначення коефіцієнтів вагомості показників першого та другого рівнів декомпозиції потенційних можливостей для досліджуваних транспортних підприємств було проведене експертне опитування методом попарних порівнянь.

Експертне опитування та обробка його результатів проводилась за такими етапами (рис.5.2).

Для визначення коефіцієнтів вагомості одиничних параметрів використано метод попарних порівнянь показників між собою [375]. Серед методів експертної оцінки, застосованих для одержання коефіцієнтів відносної важливості факторів (параметрів, ознак, напряму розвитку тощо), метод парних порівнянь вважається дуже ефективним, тому що дозволяє визначити відносну важливість факторів, коли безпосереднє порівняння стає складним.

Рисунок 5.2 – Етапи проведення експертного опитування

Джерело: розроблено автором

Згідно з цим методом усі фактори порівнюються між собою послідовно, причому кожна наступна оцінка не зв’язана з попередньою.

Слід відзначити також такі переваги методу парних порівнянь:

– допускається вимірювання нерівномірно змінюваних важливостей показників;

– є велика кількість порівнянь кожного показника з іншими (підвищується точність і відкривається можливість вивчення великої кількості ознак);

– метод дозволяє одержати не тільки середню оцінку показника, дану кожним експертом, а й дисперсію цієї оцінки, що дає можливість проведення більш глибокого статистичного аналізу;

– експерт у процесі експертизи зосереджує свою увагу не на всіх факторах відразу, а тільки на двох, які порівнюються в даний момент (це полегшує роботу і сприяє підвищенню якості експертизи) [263].

Згідно цього методу оцінка коефіцієнтів вагомості здійснюється за допомогою шкали відносної важливості, яка наведена в додатку Е. Форма анкети також наведена в додатку Е.

Використовуючи шкалу відносної важливості, експертами було складено матриці попарних порівнянь складових потенційних можливостей транспортних підприємств для двох рівнів декомпозиції.

Вагомість складових потенційних можливостей визначається шляхом розрахунку векторів пріоритетів, які виражають відносний вплив одиничного параметра на параметр більш високого рівня. Значення векторів пріоритетів було розраховане наступним чином:

1. Для значень у кожному *i*-му рядку анкети розраховано показник *a*:

$$a_i = \sqrt[n]{\prod a_{ij}}, \tag{5.2}$$

де *n* – кількість одиничних параметрів.

2. Визначено суму знайдених вище компонент *a.*

3. Здійснено нормалізацію отриманих даних за формулою:

$$x_{\text{i}} = \frac{a_i}{\sum a_i}, \tag{5.3}$$

Отримані величини x_i є значеннями векторів пріоритетів або коефіцієнтів вагомості.

Як остаточні результати були використані середні значення коефіцієнтів вагомості, які визначені на основі опитування всіх експертів з урахуванням їх компетентності.

$$x_i^{\text{ост}} = \sum_1^n \frac{(x_i \cdot k_{ki})}{k_{ki}}, \tag{5.4}$$

де k_{ki} – коефіцієнт компетентності *i*-го експерта; n – кількість експертів.

Ступінь компетентності (обізнаності) експерта з досліджуваною проблемою може здійснюватись як самим експертом (самооцінка) так і іншим експертом (взаємооцінка). За даними роботи [263, с.107] між самооцінкою компетентності і точністю експертної оцінки існує позитивний кореляційний зв'язок. В даному дослідженні для визначення компетентності експертів використовувалась самооцінка експертів.

Ступінь компетентності експертів оцінювався за формулою:

$$K_k = \sqrt{K_з \cdot K_a}, \tag{5.5}$$

де K_k – коефіцієнт компетентності експерта; $K_з$ – коефіцієнт ступеня обізнаності експерта з досліджуваної проблеми; K_a – коефіцієнт аргументованості.

Для визначення коефіцієнта ступеня обізнаності експерта з досліджуваною проблемою була використана їх самооцінка за десятибальною системою. Експертам було запропоновано самостійно оцінити ступінь своєї обізнаності з досліджуваним питанням і підкреслити відповідний бал. Значення балів для самооцінки наведено в анкеті (додаток Е). Для отримання коефіцієнту $K_з$ цей бал множиться на 0,1.

Коефіцієнт аргументованості K_a враховує структуру джерел аргументів, які стали для експерта основою для встановлення певної оцінки. Його визначали як суму значень часткових коефіцієнтів джерел аргументації, відмічених експертом у клітинках таблиці, що наведена в анкеті (додаток Е).

Ступінь впливу джерел аргументації на думку експерта визначалась за такими значеннями.

Таблиця 5.4 – **Ступінь впливу джерел аргументації на думку експерта**

Джерела аргументації	сильний вплив	середній вплив	несуттєвий вплив
Проведений Вами теоретичний аналіз	0,3	0,2	0,1
Ваш виробничий досвід	0,6	0,4	0,25
Ваша інтуїція	0,1	0,1	0,05

Джерело: розроблено автором

При складанні цієї таблиці до уваги приймались такі застереження:

а) коефіцієнт аргументованості Ка не повинен перевищувати 1; б) значенню Ка = 1 відповідає висока ступінь впливу на думку експерта всіх джерел аргументації; значення Ка = 0,7 – середня ступінь впливу; Ка = 0,4 – низька ступінь впливу; Ка зменшується при переході від «виробничого досвіду» до «теоретичного аналізу» і від останнього до інших джерел аргументації.

Матриці для розрахунку коефіцієнтів вагомості одного експерта, на основі даних яких розраховано один з варіантів розподілу коефіцієнтів вагомості, наведено в додатку У.

Розрахункок коефіцієнтів компетентності усіх експертів наведено в додатку Ф.

Після розрахунків векторів пріоритетів (коефіцієнтів вагомості) за відповідями кожного експерта необхідно провести оцінку ступеня узгодженості їх думок. Остаточне визнання результатів експертної оцінки приймається лише за умови певного рівня узгодженості думок експертів.

Для оцінки ступеня узгодженості думок експертів використаємо показники:

– коефіцієнт конкордації;

– дисперсію оцінок;

– коефіцієнт варіації.

Коефіцієнт конкордації показує ступінь узгодженості думок експертів щодо відносної важливості сукупності всіх пропозицій з оцінок факторів і розраховується за формулою [263, с.103] :

$$W = \frac{12\sum_{i=1}^{k}\Delta_i^2}{m^2(k^3-k) - m\sum_{i=1}^{m}T_i}\ , \qquad (5.6)$$

де k — кількість факторів;

m — кількість експертів;

$T_i = \sum_{t_i}(t_i^3 - t_i)$, t_i — кількість однакових рангів в i-му ранжуванні;

$\sum_{i=1}^{k}\Delta_i^2$ — сума квадратів відхилень суми рангів кожного експерта від загальної середньої суми:

$$\sum_{j=1}^{k}\Delta_j^2 = \sum_{j=1}^{k}\left(\sum_{i=1}^{m} d_{ij} - \frac{\sum_{i=1}^{k}\sum_{j=1}^{m} d_{ij}}{k}\right)^2, \quad (5.7)$$

d_{ij} — ранг j-го факторного показника по оцінці i-го експерта.

Коефіцієнт конкордації може набувати значень від 0 до 1. У випадку повної узгодженості думок експертів k=1. Якщо значення коефіцієнта конкордації невелике, то це означає, що узгодженість думок експертів слабка. Причиною низької узгодженості експертів може бути або дійсно відсутня спільність думок експертів, або серед експертів існують групи з високою узгодженістю думок, однак їх спільні думки протилежні.

Дисперсію оцінок експертів за кожною складовою розраховано за формулою:

$$\sigma_e^2 = \frac{\sum_{i=1}^{n}(y_i - \hat{y}_i)^2}{n}, \quad (5.8)$$

де y_i – думка експерта; $\hat{y}$ – середнє значення усіх думок експертів; n – кількість спостережень.

Коефіцієнт варіації оцінок характеризує ступінь узгодженості думок експертів щодо оцінки j фактора (параметра):

$$V_j = \frac{\sigma_j}{M_j} \cdot 100, \quad (5.9)$$

де σ_j^2 - середньоквадратичне відхилення.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m_j - 1}\sum_{i=1}^{m_j}(y_i - \hat{y}_j)^2}. \quad (5.10)$$

Чим більший коефіцієнт варіації, тим більш узгодженою є думка експертів.

Структуру показника сукупних потенційних можливостей транспортних підприємств, визначену за результатами опитування як середнє значення думок усіх експертів, з урахуванням рівня їх компетентності, а також показники достовірності результатів наведено в таблиці 5.5.

Таблиця 5.5 – **Структура інтегрального показника потенційних можливостей транспортного підприємства**

Складові	**Умов. познач.**	**Коеф. вагомості, a_i**	**Дисперсія**	**Середньо-квадратичне відхилення**	**Коефіцієнт варіації**	**Коефіцієнт конкордації**
1.Виробничо-технологічні	x_1	0,29	0,0007	0,0262	0,0895	0,9262
2.Маркетингові	x_2	0,17	0,0008	0,0287	0,1212	
3.Трудові	x_3	0,19	0,0014	0,0374	0,2673	
4.Фінансові	x_4	0,24	0,0016	0,0403	0,1655	
5.Управлінські	x_5	0,11	0,0005	0,0216	0,1964	
1.1.Технічні	y_{11}	0,18	0,0002	0,0125	0,0668	0,9091
1.2.Технологічні	y_{12}	0,11	0,0014	0,0368	0,2569	
1.3.Виробничі	y_{13}	0,21	0,0004	0,0205	0,1622	
1.4.Ресурсні	y_{14}	0,16	0,0004	0,0205	0,1163	
1.5.Екологічні	y_{15}	0,26	0,0007	0,0262	0,1969	
1.6.Інноваційні	y_{16}	0,19	0,0002	0,0125	0,1336	
1.7.Логістичні	y_{17}	0,09	0,0007	0,0262	0,2072	
2.1.Товарні	y_{21}	0,37	0,0018	0,0424	0,1369	0.8790
2.2.Ринкові	y_{22}	0,19	0,0038	0,0616	0,2283	
2.3.Збутові	y_{23}	0,13	0,0055	0,0741	0,3269	
2.4.Комунікаційні	y_{24}	0,31	0,0068	0,0826	0,4272	
3.1.Кадрові	y_{31}	0,47	0,0025	0,0499	0,1092	0,9330
3.2.Знаннєві	y_{32}	0,35	0,0025	0,0499	0,1092	
3.3.Творчі	y_{33}	0,18	0,0003	0,0170	0,1041	
4.1.Інвестиційні	y_{41}	0,25	0,0033	0,0572	0,1786	
4.2.Потенційні можливості прибутковості	y_{42}	0,43	0,0002	0,0125	0,0281	0,8560
4.3.Кредитні	y_{43}	0,32	0,0039	0,0624	0,2635	
5.1.Оргструктури	y_{51}	0,22	0,002689	0,051854	0,176777	0,9267
5.2.Мотиваційні	y_{52}	0,36	0,000556	0,02357	0,059924	
5.3.Інформаційні	y_{53}	0,42	0,005689	0,075425	0,240717	

Джерело: розроблено автором

Розрахунок показників узгодженості думок експертів наведено в додатку Х.

Аналіз отриманих результатів розрахунків показав, що показники достовірності знаходяться в межах значень, що визначають узгодженість думок експертів. Тому отримані значення коефіцієнтів вагомості були прийняті для подальших розрахунків «робочого» потенціалу.

На наступному етапі дослідження була розрахована величина потенціалу підприємств з використанням динамічного підходу за показником «робочого» потенціалу:

$$\boldsymbol{П_{t\,k} = П_{баж\,k} - П_{роб\,k}}\ , \qquad (5.11)$$

де $\boldsymbol{П_{t\,k}}$ – потенціал k - го транспортного підприємства в період t; $\boldsymbol{П_{баж\,k}}$ – бажане значення «робочого» потенціалу k - го транспортного підприємства; $\boldsymbol{П_{роб\,k}}$ «робочий» потенціал k - го транспортного підприємства в період t.

Бажане значення «робочого» потенціалу визначено з припущення, що ціллю підприємств є досягнення 100% рівня реалізації усіх складових потенційних можливостей.

Розрахунок величини потенціалу було проведено для 5-ти транспортних підприємств, які працюють на ринку вантажних перевезень і здійснюють перевезення різними видами транспорту, як власним автомобільним рухомим складом, так і в якості операторів змішаних перевезень. З метою збереження комерційної таємниці за домовленістю з підприємствами їх назви було змінено.

Розрахунок величини потенціалу досліджуваних транспортних підприємств за динамічним підходом наведено в додатку Ц, а результати - в таблиці 5.6.

Порівняння величини потенціалу та «робочого» потенціалу досліджуваних підприємств наведено на рис. 5.3.

Таблиця 5.6 – **Величина потенціалу транспортних підприємств (за динамічним підходом)**

Показник	Виробничо-технологічний	Маркетинговий	Трудовий	Фінансовий	Управління	В цілому	Роки
1	2	3	4	5	6	7	8
ТОВ «Гранд Логістик»							
Величина *i*-ї складової потенціалу (x_i)	1966,2	1152,6	1288,2	1627,2	745,8	6780,0	2014
	2588,3	1517,3	1695,8	2142,0	981,8	8925,0	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i)	0,27	0,74	0,41	***0,25***	0,35	0,34	2014
	0,63	0,43	***0,28***	0,69	0,66	0,45	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i), прийнятий для розрахунку «робочого» потенціалу						0,25	2014
						0,28	2015
Величина «робочого» потенціалу ($П_i$)	500,2	293,2	327,7	414,0	189,7	1724,8	2014
	722,3	423,4	473,2	597,7	274,0	2490,6	2015
Величина потенціалу	1466,0	859,4	960,5	1213,3	556,1	5055,2	2014
	1788,5	1048,5	1171,8	1480,2	678,4	6434,4	2015
ТОВ «УВК-Україна»							
Величина *i*-ї складової потенціалу (x_i)	2581,0	1513,0	1691,0	2136,0	979,0	8900,0	2014
	2921,8	1712,8	1914,3	2418,0	1108,3	10075,0	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i)	***0,27***	0,33	0,57	0,67	0,66	0,37	2014
	0,81	***0,39***	0,63	0,53	0,96	0,68	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i), прийнятий для розрахунку «робочого» потенціалу						0,27	2014
						0,39	2015
Величина «робочого» потенціалу ($П_i$)	691,3	405,2	452,9	572,1	262,2	2383,7	2014
	1140,4	668,5	747,1	943,8	432,6	3932,3	2015
Величина потенціалу	1889,7	1107,8	1238,1	1563,9	716,8	6516,3	2014
	1739,1	1019,5	1139,4	1439,3	659,7	6142,7	2015
ТОВ «Універсальна логістична компанія»							
Величина *i*-ї складової потенціалу (x_i)	4727,0	2771,0	3097,0	3912,0	1793,0	16300	2014
	4318,1	2531,3	2829,1	3573,6	1637,9	14890	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i)	0,68	0,55	0,66	***0,33***	0,54	0,48	2014
	0,48	0,59	0,53	0,32	***0,27***	0,49	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i), прийнятий для розрахунку «робочого» потенціалу						0,33	2014
						0,27	2015
Величина «робочого» потенціалу ($П_i$)	1541,9	903,8	1010,2	1276,0	584,8	5316,7	2014
	1186,9	695,8	777,6	982,3	450,2	4092,7	2015
Величина потенціалу	3185,2	1867,2	2086,8	2636,0	1208,2	10983,3	2014
	2906,1	1703,6	1904,0	2405,1	1102,3	10797,3	2015

Продовження таблиці 5.6

1	2	3	4	5	6	7	8
ТОВ «Логістик-плюс»							
Величина *i*-ї складової потенціалу (x_i)	8221,5	4819,5	5386,5	6804,0	3118,5	28350	2014
	7748,8	4542,4	5076,8	6412,8	2939,2	26720	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i)	***0,37***	0,49	0,73	0,75	0,61	0,60	2014
	0,32	0,58	0,39	0,67	0,39	0,47	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i), прийнятий для розрахунку «робочого» потенціалу						0,37	2014
						0,32	2015
Величина «робочого» потенціалу	3073,9	1802,0	2013,9	2543,9	1166,0	10599,7	2014
	2465,6	1445,4	1615,4	2040,5	935,2	8502,2	2015
Величина потенціалу	5147,6	3017,6	3372,6	4260,1	1952,5	17750,3	2014
	5283,2	3097,0	3461,4	4372,3	2004,0	18217,8	2015
ТОВ «Оскар»							
Величина *i*-ї складової потенціалу (x_i)	4373,2	2563,6	2865,2	3619,2	1658,8	15080	2014
	6140,8	3599,8	4023,3	5082,0	2329,3	21175	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i)	0,67	***0,31***	0,72	0,41	0,63	0,45	2014
	0,45	0,49	0,71	0,64	***0,39***	0,64	2015
Рівень реалізації *i*-ї складової потенціалу (R_i), прийнятий для розрахунку «робочого» потенціалу						0,31	2014
						0,39	2015
Величина «робочого» потенціалу ($П_i$)	1351,1	792,0	885,2	1118,2	512,5	4659,0	2014
	2388,8	1400,3	1565,1	1976,9	906,1	8237,1	2015
Величина потенціалу	3022,1	1771,6	1980,0	2501,1	1146,3	10421,1	2014
	3752,0	2199,5	2458,2	3105,1	1423,2	12937,9	2015

Джерело: сформовано автором

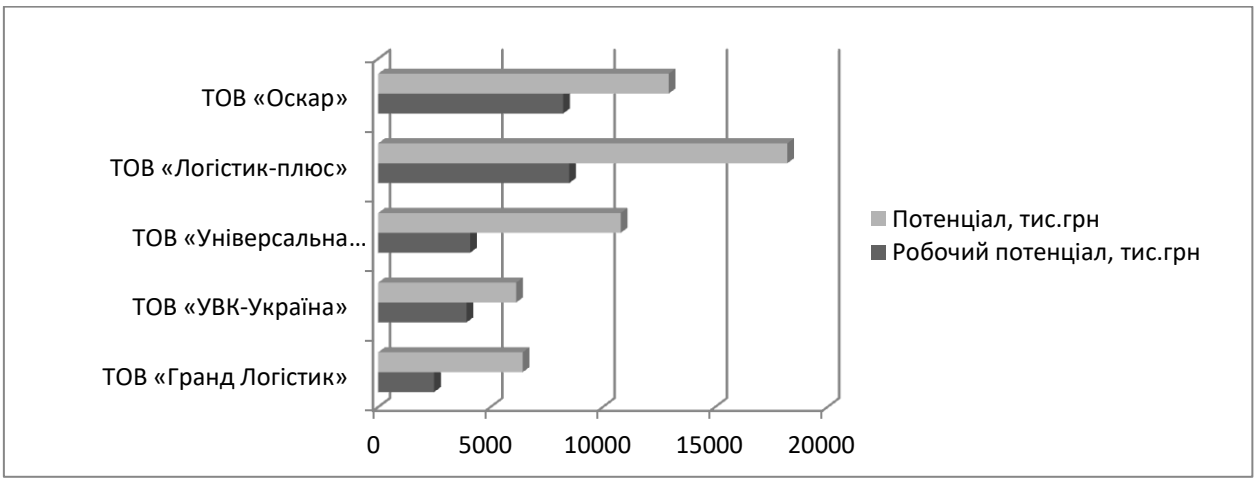


Рисунок 5.3 – Величина потенціалу транспортних підприємств (за динамічним підходом)

Джерело: сформовано автором

З метою оцінювання потенціалу транспортних підприємств за цільовим підходом було проведено опитування керівників та відповідальних менеджерів, оскільки інформація про перелік цілей та рівень їх досягнення знаходиться в межах виключної компетенції керівництва відповіднза результатами опитувань експертів досліджуваних підприємств сформовано дерево цілей кожного з них та визначено рівень їх досягнення за кожною з функціональних складових потенційних можливостей підприємств, і до того ж може становити комерційну таємницю.

Опитувальний лист для даного дослідження складався з двох розділів (додаток Ш). Перший розділ стосувався цілей, які на момент опитування мали бути досягнуті, а другий – цілей на майбутнє. Цілі формулювались за складовими потенційних можливостей та ранжувались за значимістю.

Аналіз опитувальних листів дозволив виділити цілі, які називались найчастіше:

– оновлення рухомого складу;

– скорочення кількості порожніх пробігів;

– збільшення обсягів перевезень вантажів (збільшення кількості клієнтів, замовлень);

– скорочення адміністративних витрат;

– зменшення плинності кадрів;

– зменшення аварійних ситуацій з вини водіїв;

– зменшення дебіторської заборгованості;

– збільшення величини прибутку тощо.

Рівень досягнення цілей за кожною складовою потенційних можливостей підприємства визначався за формулою:

$$К_{ц}^{i} = \frac{\sum_{1}^{n} r_i \cdot a_i}{n}, \quad (5.12)$$

де r_i – рівень досягнення і-ї цілі; a_i – вагомість цілі серед цілей відповідної складової потенційних можливостей; n – кількість цілей в межах відповідної складової потенційних можливостей підприємства.

Вагомість цілей визначалась за методом рангів за формулою:

$$a_i = \frac{B_i}{S}, \quad (5.13)$$

де S - сума рангів цілей для відповідної складової потенційних можливостей підприємства; B_i - кількість балів, що відповідає рангу *i*-ї цілі.

Шкала для переводу рангу цілі у бали наведена в таблиці 5.7.

Таблиця 5.7 – **Відповідність балів рангам (приклад для 5 цілей)**

Ранг	1	2	3	4	5
Бали	5	4	3	2	1

Якщо на думку експертів цілі рівно вагомі, в опитувальному листі вони зазначались під однаковими номерами і їм присвоювався однаковий ранг.

Оцінювання рівня досяжності цілей за кожною складовою потенційних можливостей підприємства здійснювалось з аналогічних міркувань.

Інтегральне оцінювання величини потенціалу транспортних підприємств за цільовим підходом здійснено за формулою:

$$КІ_{ц}^{k} = \frac{\sum_1^n K_{ц}^{i} \cdot a_i}{n}, \quad (5.14)$$

де $K_{ц\,i}$ –коефіцієнт досягнення *i-ї* цілі*;* n – кількість цілей.

де $K_{ц\ \ i}$ –коефіцієнт досягнення цілей *i-ї* складової потенційних можливостей; n – кількість складових потенційних можливостей.

Результати розрахунку для досліджуваних підприємств наведено в таблиці 5.8, а приклад обчислень за відповідями одного експерта - в додатку Щ. Графічне порівняння коефіцієнтів досягнення цілей та їх досяжності наведено на рис.5.4.

Аналіз результатів свідчить, що найбільшу величину потенціалу за динамічним підходом до оцінювання має підприємство ТОВ «Універсальна логістична компанія» (0,53). Це пояснюється найменшим мінімальним значенням рівня реалізації функціональної складової потенціалу (0,215 для маркетингового потенціалу), що й визначило низький рівень «робочого» потенціалу, а відтак – найбільшу величину потенціалу.

Таблиця 5.8 – **Величина потенціалу транспортних підприємств за цільовим підходом**

Показник	Виробничо-технологічний	Маркетинговий	Трудовий	Фінансовий	Управління	Загальний показник
ТОВ «Гранд Логістик»						
Коефіцієнт досягнення цілей ($К_ц$)	0,862	0,93	0,943	0,991	0,992	0,93083
Коефіцієнт досяжності цілей ($К_ц$)	0,742	0,814	0,599	0,706	0,781	0,73406
ТОВ «УВК-Україна»						
Коефіцієнт досягнення цілей ($К_ц$)	0,734	0,854	0,448	0,713	0,676	0,71747
Коефіцієнт досяжності цілей ($К_ц$)	0,742	0,814	0,599	0,706	0,781	0,73406
ТОВ «Універсальна логістична компанія»						
Коефіцієнт досягнення цілей ($К_ц$)	0,825	0,856	0,469	0,717	0,623	0,74781
Коефіцієнт досяжності цілей ($К_ц$)	0,742	0,814	0,599	0,706	0,781	0,73406
ТОВ «Логістик-плюс»						
Коефіцієнт досягнення цілей ($К_ц$)	0,529	0,83	0,649	0,747	0,852	0,68725
Коефіцієнт досяжності цілей ($К_ц$)	0,742	0,814	0,599	0,706	0,781	0,73406
ТОВ «Оскар»						
Коефіцієнт досягнення цілей ($К_ц$)	0,7465	0,556	0,469	0,717	0,623	0,66412
Коефіцієнт досяжності цілей ($К_ц$)	0,632	0,811	0,707	0,498	0,702	0,64025

Джерело: сформовано автором

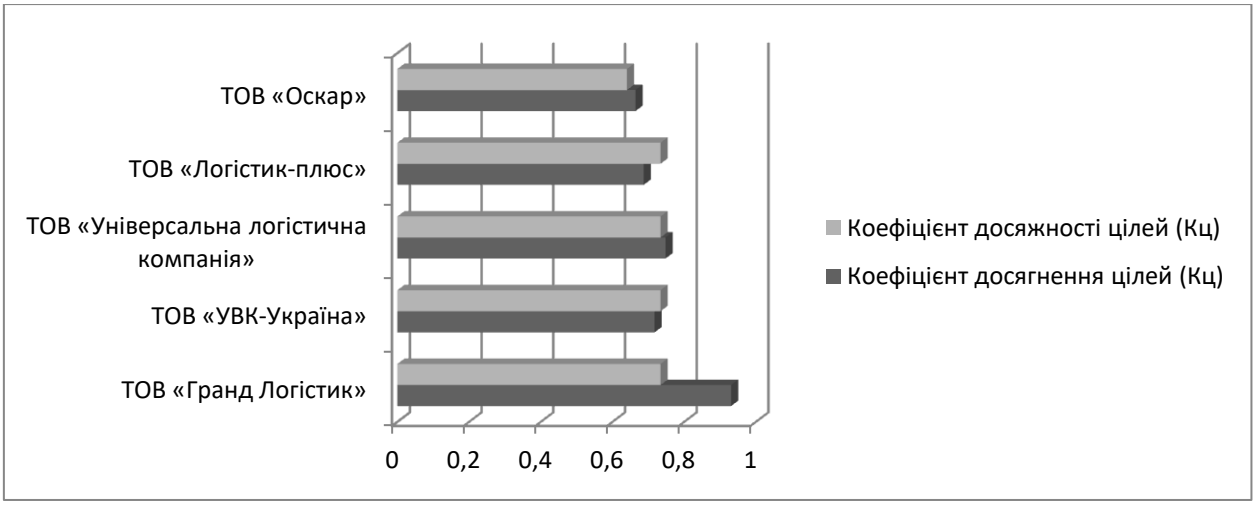


Рисунок 5.4 – Коефіцієнти досягнення цілей транспортних підприємств

Джерело: сформовано автором

За цільовим підходом найбільшу величину потенціалу має підприємство ТОВ «Гранд Логістик» і з точки зору минулого і сьогодення, що свідчить про достатню якість стратегічного і оперативного планування, обгрунтованість цілей, а також ефективність діяльності щодо досягнення поставлених цілей.

5.3. Інструментарій управління виробничо-технологічними потенційними можливостями транспортного підприємства

Досліджуючи питання моделювання потенціалу підприємства необхідно враховувати взаємозв'язок між процесами управління потенціалом і управління підприємством. Управління підприємством веде до змін в його стані, а значить змінює потенціал підприємства, як його властивість. Тобто, процес формування та реалізації потенціалу слід розглядати як наслідок (результат) управління підприємством, і саме це твердження має бути визначальним при формуванні моделей потенціалу. В управлінні потенціалом ключове значення має забезпечення його ефективної реалізації, оскільки формування потенціалу (в прямому значенні цього слова) безпосереднього практичного значення не має, а визначається рівнем поставлених цілей (тобто, фактично бажань). Тому при моделюванні можна говорити про формування капіталу, ресурсів, потенційних можливостей.

В процесі моделювання потенціалу та потенційних характеристик транспортного підприємства можуть вирішуватись такі задачі: оцінка величини потенціалу, потенційних можливостей та їх складових; формування достатньої та необхідної величини ресурсного потенціалу; збалансування його структури; забезпечення ефективної реалізації потенціалу.

Питання моделювання потенціалу підприємства в практичній площині проявляється необхідністю вирішення таких завдань:

- визначення необхідної та достатньої величини потенційних можливостей підприємства для досягнення поставлених ним цілей з урахуванням наявних умов реалізації потенціалу та ефективності діяльності;

- збалансування окремих складових потенціалу (потенційних можливостей) для забезпечення його ефективного використання;

- вибору напрямів розвитку підприємства;

- визначення необхідної величини нарощення потенціалу за окремими складовими в залежності від потреб ринку, зовнішніх та внутрішніх умов та можливостей;

- оцінки ефективності реалізації наявних потенційних можливостей.

Інструментом, що забезпечує можливості формування, оцінки та аналізу різних сценаріїв управління потенціалом, є імітаційне моделювання, яке базується на методології системного аналізу [376]. Основними принципами системного моделювання є принципи: інформаційної достатності, здійсненності, множинності моделей, агрегації і параметризації [377].

Принцип інформаційної достатності реалізується за допомогою використання ретроспективної і прогнозованої інформації, представленої у вигляді статистичних показників.

Принцип здійсненності означає можливість математичної і комп’ютерної реалізації сформованої моделі та підтверджується використанням алгоритмів сучасної теорії ухвалення рішень, методології системного моделювання, пакетів комп’ютерних програм.

Принцип множинності моделей реалізується за допомогою створення метамоделі соціально-економічної системи і моделей окремих об'єктів і підсистем цієї системи: моделі техніко-технологічного розвитку виробництва, переробки і реалізації продукції, моделі інноваційного розвитку з урахуванням наукомістких проривних технологій, моделі фінансових потоків та інші.

Принцип агрегації забезпечується поділом соціально-економічної системи на підсистеми з використанням для дослідження групи підсистем стандартних математичних методів, пакетів комп'ютерних програм.

Принцип параметризації забезпечується застосуванням матричного методу представлення вхідної і вихідної інформації, а також використанням встановлених за результатами аналізу ретроспективної інформації емпіричних залежностей параметрів потенціалу підприємства від основних чинників.

Метою моделювання процесів формування та реалізації потенціалу підприємства, як складної соціально-економічної системи, в загальному вигляді є розробка, вибір і оптимізація параметрів сценаріїв ефективного розвитку системи.

Процес моделювання потенціалу необхідно здійснювати з урахуванням таких положень:

- планування параметрів потенціалу підприємства відбувається не від минулого через сьогодення до майбутнього, а від майбутнього до сьогодення;
- величина потенціалу на момент моделювання є наслідком формування та рівня реалізації потенціалу в минулому;
- максимально можливий рівень реалізації потенціалу в кожний даний момент визначаються досягнутим рівнем розвитку потенціалу підприємства, а рівень розвитку – ступенем реалізації сформованих в минулому можливостей [77];
- потенціал підприємства повинен бути «налаштований» під можливості, що відкриваються, і стратегічні завдання для того, щоб на основі обраних цілей і своєчасного їх корегування забезпечити конкурентні позиції на ринку [289];
- величина потенціалу визначається поставленими цілями розвитку;
- від рівня (ефективності) реалізації наявних потенційних можливостей безпосередньо залежить необхідна для досягнення цілі величина потенціалу. Чим вищий рівень реалізації потенційних

можливостей, тим за інших рівних умов, необхідна менша їх додаткова величина для досягнення цілі;

- формування потенційних можливостей передбачає визначення необхідної та достатньої величини кожної складової та загальної величини потенційних можливостей, а також гармонізацію їх величини та структури. Якщо структурні складові не гармонізовані за величиною, реалізуватись зможе тільки та величина потенційних можливостей, яка відповідає рівню формування найменшої зі складових (за принципом слабкої ланки). Складові, величина яких сформована понад найменшу величину, будуть спричиняти неефективне використання ресурсів, накопичення запасів, іммобілізацію коштів тощо;
- не всі складові потенціалу можна оцінити кількісно та визначити їх необхідну величину
- в процесі моделювання стоїть задача не максимізації потенційних можливостей, а формування його достатньої величини.

Суть концептуальної (змістовної) моделі потенціалу полягає в логічному осмисленні вирішуваної проблеми в контексті методології системного моделювання, розробці структури соціально-економічної системи і евристичному аналізі доступних ресурсів (природних, матеріальних, інформаційних, трудових та інших).

В дисертації з метою практичної реалізації сформованих положень щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств розроблено:

- модель прогнозування обсягу перевезень (вантажообороту);
- модель оптимізації резерву провізних можливостей;
- модель розподілу коштів для забезпечення збалансованості функціональних складових потенційних можливостей.

Модель прогнозування вантажообороту є основою для планування усіх напрямів діяльності підприємства, за її даними здійснюється оптимізація резерву провізних можливостей транспортного підприємства, тому вимоги до рівня її достовірності та оперативності підвищені.

В прогнозуванні економічних показників використовують методи аналізу часових рядів (ковзної середньої, експоненціального згладжування, екстраполяції на основі аналітичних показників, екстраполяції тренда) та каузальні методи (багатовимірні регресійні моделі, економетричні моделі, комп'ютерна імітація). Каузальні методи використовуються тоді, коли прогнозована величина залежить від великої кількості факторів. Для їх застосування необхідна наявність відповідного програмного забезпечення (наприклад, пакетів: Statistica, SPSS, Excel, Mathcad, Mathlab, Maple тощо).

В дисертації з метою прогнозування вантажообороту використано технологію нерівномірних раціональних B-сплайнів (скорочено NURBS), яка на відміну від існуючих забезпечує неперервність кривої в кожний момент часу, що й забезпечує найбільшу точність прогнозування. Сутність технології NURBS полягає в способі математичного опису моделі кривою інтерполяції між трьома та більшою кількістю контрольних вектор точок, область впливу яких на форму кривої опису моделі є різною, що є суттєвою властивістю для моделювання іррегулярних кривих [92, 156].

B-сплайни використовують для побудови раціональних кривих ліній. Формула для обчислення радіус-вектора раціональної параметричної кривої на основі B-сплайнів $N_{i,m}(t)$, побудованої з вершин p_i ,$i=1,2,...,n$ $(n \geq m)$, що володіє вагами w_i , має вигляд

$$r(t)=\frac{\sum_{i=1}^{n} N_{i,m}(t) w_i p_i}{\sum_{i=1}^{n} N_{i,m}(t) w_i}, \quad t_{\min} \leq t \leq t_{\max}. \tag{5.15}$$

Радіус-вектор кривої дорівнює частці від ділення деякого вектора на вагу кривої в даній точці. Кожен з B-сплайнів m-го порядку $N_{i,m}(t)$ побудований на послідовності $m+1$ вузлів $t_i, t_{i+1}, t_{i+2}, \ldots, t_{i+m}$. Значення вузлів повинні утворювати неспадну послідовність, а в іншому на них не накладається ніяких обмежень. Криві лінії, побудовані на множині

нерівновіддалених вузлів, називаються неоднорідними. Параметрична відстань між сусідніми вузлами у неоднорідних кривих змінюється при переході від вузла до вузла. Крива (5.15) в загальному випадку є неоднорідною і раціональною. Крива (5.15) носить ім'я NURBS кривої, складене з перших букв назви — Non-Uniform Rational B-Spline (неоднорідний раціональний фундаментальний сплайн).

Коли всі вершини NURBS кривих мають рівні ваги, то формула (5.15) для обчислення радіус-вектора кривої на основі B-сплайнів має вигляд:

$$r(t) = \sum_{i=1}^{n} N_{i,m(t)} p_i, \quad t_{\min} \le t \le t_{\max}.$$

Ця крива також може бути використана в моделюванні, так як вона володіє певним порядком гладкості, досить легко обчислюється і легко управляється своїми вершинами.

У формулі (5.15) для побудови сукупності з B-сплайнів m -го порядку вимагається $m+n$ вузлів у разі незамкненої кривої і $2m+n$ вузлів у разі замкненої кривої. Число вузлів завжди більше числа вершин, тому множина вузлів називається розширеною. Скористаємося тією свободою, яку надає нам вибір значень вузлів при обчисленні 5-сплайнів.

Нехай вершини сплайна (5.15) пронумеровані від 1 до n. Пронумеруємо вузли, на яких побудовані 5-сплайнів, від 1 до $n+m$. Щоб незамкнена NURBS крива проходила через першу і останню вершини, перший B-сплайн повинен мати кратними перші m вузлів (з $m+1$ вузлів, на яких він будується), а останній B-сплайн повинен мати кратними останні m вузлів (з $m+1$ вузлів, на яких він будується). Для побудови незамкнених $(m-2)$ -раз диференційовних NURBS кривих перші m вузлів повинні мати однакові значення: $t_1 = t_2 = \ldots = t_m$, наступні $n-m$ вузлів повинні утворювати зростаючу послідовність: $t_{m+i} < t_{m+i} + 1, \ (i = 1,2,\ldots,n-m)$, решта m вузлів повинні приймати однакові значення: $t_{n+1} = t_{n+2} = \ldots = t_{n+m}$ Для побудови замкненої $(m-2)$ - раз диференційовної NURBS кривої

послідовність вузлів повинна відображати замкненість; значення перших $n+m$ вузлів повинні утворювати зростаючу послідовність: $t_i < t_{i+1},\ (i=1,2,\ldots,n+m)$, наступні m вузлів повинні йти через інтервали, що повторюють перші m інтервалів між вузлами: $t_{i+n+m} = t_{n+m} + t_i,\ (i=1,2,\ldots,m)$. У загальному випадку параметр NURBS кривої змінюється від значення вузла $t_{\min} = t_m$ до значення вузла $t_{\max} = t_{n+m}$. Побудована на таких послідовностях вузлів крива буде мати неперервні похідні до $(m-2)$-го порядку включно на всій області визначення. Якщо серед вузлів будуть кратні, крім вищевказаних, то неперервність відповідних похідних кривої буде порушена.

Для обчислення радіус-вектора NURBS кривих спочатку визначають за значенням параметра t, з умови $t_i \le t < t_{i+1}$, номер i відмінного від нуля B-сплайна першого порядку і обчислюють його значення, виходячи з визначення:

$$M_{i,1}(t) = \begin{cases} \dfrac{1}{t_{i+1} - t_i}, & якщо\ t_i \le t < t_{i+1}, \\ 0, & якщо\ t < t_i\ або\ t \ge t_{i+1} \end{cases}$$

Далі, використовуючи рекурентне співвідношення Кокса-Де Бура,

$$M_{i,m}(t) = \frac{(t_{i+m} - t)M_{i+1,m-1}(t) + (t - t_i)M_{i,m-1}(t)}{t_{i+m} - t_i}, \qquad (5.16)$$

послідовно при цьому параметрі t обчислюються всі відмінні від нуля B-сплайни до m-го порядку включно: $M_{i-m+i_1,m(t)}, M_{i-m+i_2,m(t)}, M_{i,m(t)}$:

$$\begin{array}{ccccc} & & & & M_{i,1(t)} \\ & & & M_{i-1,2(t)} & M_{i,2(t)} \\ & & \ldots & \ldots & \ldots \\ M_{i-m+1,m(t)} & \ldots & M_{i-1,m(t)} & M_{i,m(t)} & \end{array} \qquad (5.17)$$

Ця трикутна таблиця обчислюється послідовно, оскільки (5.16) відомий елемент першого рядка, а кожен елемент наступного рядка можна побудувати по двох сусідніх елементах в попередньому рядку з допомогою (5.17). При обчисленні крайніх елементів кожного рядка використовується той факт, що один з елементів в попередньому рядку дорівнює нулю. Далі B-сплайни n-го порядку нормуються

$$N_{j,m}(t) = (t_{j+m} - t_j) M_{j,m(t)}, \quad j = i-m+1, i-m+2, \ldots, i \ ,$$

і підставляються у формулу (5.15), яка прийме вигляд

$$r(t) = \frac{\sum_{j=1-m+1}^{i} N_{j,m(t)} w_j p_j}{\sum_{j=1-m+1}^{i} N_{j,m(t)} w_j}.$$

Одночасно з обчисленням B-сплайнів може проводитися обчислення їх похідних. Формули 5.16 і 5.17 можна вважати визначенням B-сплайна. B-сплайни є локальними функціями.

Кожен B-сплайн відмінний від нуля тільки на частині області зміни параметра кривої, тому при зміні радіус-вектора однією з вершин підлягає перерахунку не вся крива, а тільки її частина. B-сплайни є невід'ємними функціями. Сума значень всіх нормованих B-сплайнів при параметрі t NURBS-кривих згідно з їх властивістю дорівнює одиниці: $\sum_i N_{i,m(t)} = 1$, а площа під будь-яким ненормованим B-сплайном задовольняє рівності

$$\int_{-\infty}^{+\infty} M_{i,m(t)} dt = \int_{t_i}^{t_{i+m}} M_{i,m(t)} dt = \frac{1}{m}. \qquad (5.18)$$

Цю рівність отримаємо, переставивши операції інтегрування і обчислення розділеної різниці. Проінтегруємо усічену функцію (5.18) у зазначених межах

$$\int_{t_i}^{t_{i+m}} (z-t)^{m-1}_{+} dt = \frac{1}{m}(z-t_i)^{m}_{+} - \frac{1}{m}(z-t_{i+m})^{m}_{+}. \qquad (5.19)$$

Обчислимо розділену різницю отриманої функції на послідовності вузлів B-сплайна. Другий доданок правої частини на області $t_i \le t < t_{i+m}$ дорівнює нулю, а перший доданок дорівнює поліному n-го степеня $((z-t_i)\hat{}\, m)/m$, розділена різниця m-го порядку якого, згідно з властивістю (5.18), дорівнює коефіцієнту при $z\hat{}\, m$, тобто дорівнює $1/m$, що доводить рівність (5.19).

З (5.19) випливають рівності:

$$\int_{-\infty}^{+\infty} N_{i,m(t)}dt = (t_{i+m} - t_i)\int_{t_i}^{t_{i+m}} M_{i,m(t)}dt = \frac{t_{i+1}-t_i}{m},$$

$$\int_{-\infty}^{+\infty}\left(\sum_{i=1}^{n} N_{i,m(t)}w_i\right)dt = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{n}(t_{i+m} - t_i)w_i . \qquad (5.20)$$

NURBS крива (5.15) володіє достатньою гнучкістю. Її можна легко редагувати шляхом зміни положення вершин. Наприклад, легко можна модифікувати наявну NURBS криву так, щоб вона проходила через зазначену точку, або, щоб вона стосувалася вказаної кривої в заданій точці.

Використовуючи визначення B-сплайна і той факт, що перша похідна усіченої степеневої функції по параметру t дорівнює

$$\frac{d\sigma_{m-1}}{dt} = -(m-1)(z-t)^{m-2}{}_{+} = -(m-1)\sigma_{m-2}, \qquad (5.21)$$

обчислимо першу похідну B-сплайна за допомогою обчислення розділених різниць.

Продиференціюємо чисельник виразу (5.17) з урахуванням (5.18) і отримаємо

$$\frac{d(wr)}{dt} \equiv \frac{d}{dt}\left(\sum_{i=1}^{n} N_{i,m}w_i p_i\right) = \frac{d}{dt}\left(\sum_{i=j}^{j+m-1} N_{i,m}w_i p_i\right) = \ldots$$

$$\ldots = (m-1)\sum_{i=j+1}^{j+m-1} N_{i,m-1}\frac{w_i p_i - w_{i-1}p_{i-1}}{t_{i+m-1}-t_i} = \sum_{i=j+1}^{j+m-1} N_{i,m-1}p_i , \qquad (5.22)$$

де $j, j+1, j+2,\ldots, j+m-1$ j, - індекси відмінних від нуля B-сплайнів m-го порядку при заданому параметрі $t_{j+m-1} < t < t_{j+m}$. В (5.17) використовувалися властивості $N_{j,m-1(t)} = 0$, і $N_{j+m,m-1(t)} = 0$. Дійсно, для заданої послідовності вузлів і при параметрі *t*, який належить області визначення кривої, серед 5-сплайнів m-го порядку відмінні від нуля тільки m B-сплайнів (нехай їх індекси дорівнюють $j, j+1, j+2,\ldots, j+m-1$, а серед B-сплайнів $(m-1)$-го порядку відмінні від нуля $(m-1)$ B-сплайнів (їх індекси, відповідно, рівні $j+1, j+2,\ldots, j+m-1$). Ми бачимо, що перша похідна сплайн-функцій m-го порядку представляє собою аналогічну сплайн-функцію, порядок і число вершин якої на одиницю менше.

Вершини $p_i^{\,n}$ обчислюються за формулою

$$p_i^{\,(1)} = (m-1)\frac{w_i p_i - w_{i-1} p_{i-1}}{t_{i+m-1} - t_i}, \quad i = 2,3,\ldots,n. \tag{5.23}$$

Продовжуючи диференціювання, можна знайти похідну необхідного порядку для чисельника виразу (5.16):

$$\frac{d^k(wr)}{dt^k} \equiv \frac{d^k}{dt^k}\left(\sum_{i=1}^{n} N_{i,m} w_i p_i\right) = \sum_{i=1+k}^{n} N_{i,m-k}\, p_i^{\,(k)},$$

де

$$p_i^{\,(k)} = (m-k)\frac{p_i^{\,(k-1)} - p_{i-1}^{\,(k-1)}}{t_{i+m-k} - t_i},$$

$$(k = 1,2,..m-1, \quad i = 1+k, 2+k, ..n),$$

$$p_i^{\,(0)} = w_i p_i.$$

Для похідних знаменника (5.5) отримаємо вираз, аналогічний (5.9),

$$\frac{d^k w}{dt^k} \equiv \frac{d^k}{dt^k}\left(\sum_{i=1}^{n} N_{i,m} w_i\right) = \sum_{i=1+k}^{n} N_{i,m-k}\, w_i^{\,(k)},$$

де

$$w_i^{(k)} = (m-k)\frac{w_i^{(k-1)} - w_{i-1}^{(k-1)}}{t_{i+m-k} - t_i},$$

$$(k = 1,2,\ldots,m-1,\ \ i = 1+k, 2+k, \ldots, n),$$

$$w_i^{(0)} = w_i.$$

Радіус-вектор NURBS кривих (5.16) обчислюється як частка від ділення двох функцій параметра кривої t , тому при обчисленні похідної NURBS кривої праву частину (5.16) слід розглядати як складну функцію. Перша похідна радіус-вектора NURBS кривої дорівнює

$$\frac{dr}{dt} = \frac{d}{dt}\left(\frac{wr(t)}{w(t)}\right) = \frac{1}{w}\frac{d(wr)}{dt} - \frac{wr}{w^2}\frac{dw}{dt}, \qquad (5.24)$$

де : $wr = \sum_{i=1}^{n} N_{i,m} w_i p_i$ - чисельник правої частини рівності;

$w = \sum_{i=1}^{n} N_{i,m} w_i$ - знаменник правої частини рівності;

$\frac{d(wr)}{dt} = (m-1)\sum_{i=2}^{n} N_{i,m-1} \frac{w_i p_i - w_{i-1} p_{i-1}}{t_{i+m-1} - t_i}$ - похідна;

$\frac{dw}{dt} = (m-1)\sum_{i=2}^{n} N_{i,m-1} \frac{w_i - w_{i-1}}{t_{i+m-1} - t_i}$ - похідна ваги.

Аналогічно розраховуються похідні NURBS кривої більш високого порядку:

$$\frac{dr}{dt} = \frac{d^{(k)}}{dt^{(k)}}\left(\frac{wr(t)}{w(t)}\right). \qquad (5.25)$$

Можна помітити, що радіус-вектор точки і її вага (w_r або $w_i p_i$) в формулах NURBS кривих виступають як єдине ціле.

Перетворимо чисельник виразу (5.16) наступним чином:

$$wr \equiv \sum_{i=1}^{n} N_{i,m(t)} w_i p_i = \sum_{i=j}^{j+m-1} N_{i,m(t)} w_i p_i = \ldots = \sum_{i=j+1}^{j+m-1} N_{i,m-1(t)} r_i^{(1)}, \qquad (5.26)$$

де $j, j+1, j+2, \ldots, j+m-1$ - індекси відмінних від нуля B-сплайнів m-го порядку при заданому параметрі $t_{j+m-1} \le t < t_{j+m}$. В перетворенні використовувалися властивості $N_{j,m-1(t)} = 0$ та $N_{j+m,m-1(t)} = 0$ при заданому параметрі *t*. Ми звели суму m доданків до суми $m-1$ доданків і знизили на одиницю порядок B-сплайнів в цій сумі. Величини $r_i^{(1)}$ обчислюються за формулою:

$$r_i^{(1)} = \frac{t_{i+m-1} - t}{t_{i+m-1} - t_i} w_{i-1} p_{i-1} + \frac{t - t_i}{t_{i+m-1} - t_i} w_i p_i, \quad i = j+1, j+2, \ldots, j+m-1. \tag{5.27}$$

Продовжимо спрощення чисельника виразу:

$$wr \equiv \sum_{i=1}^{n} N_{i,m(t)} w_i p_i = \sum_{i=j}^{j+m-1} N_{i,m(t)} w_i p_i = \sum_{i=j+1}^{j+m-1} N_{i,m-1(t)} r_i^{(1)} = \ldots$$
$$\ldots = \sum_{i=j+m-1}^{j+m-1} N_{i,1(t)} r_i^{(m-1)} = r_{j+m-1}^{(m-1)}. \tag{5.28}$$

Для знаменника виразу отримуємо аналогічний вираз

$$w \equiv \sum_{i=1}^{n} N_{i,m(t)} w_i = \ldots = \sum_{i=j+m-1}^{j+m-1} N_{i,1(t)} w_i^{(m-1)} = w_{j+m-1}^{(m-1)}. \tag{5.29}$$

Положення точки NURBS кривої (5.15) для заданого параметру $t_{j+m-1} \le t < t_{j+m}$ може бути визначено за формулою

$$r(t) = \frac{wr(t)}{w(t)} = \frac{r_{j+m-1}^{(m-1)}}{w_{j+m-1}^{(m-1)}} \tag{5.30}$$

з допомогою рекурентних співвідношень

$$r_i^{(k)} = \frac{t_{i+m-k} - t}{t_{i+m-k} - t_i} r_{i-1}^{(k-1)} + \frac{t - t_i}{t_{i+m-k} - t_i} r_i^{(k-1)},$$
$$w_i^{(k)} = \frac{t_{i+m-k} - t}{t_{i+m-k} - t_i} w_{i-1}^{(k-1)} + \frac{t - t_i}{t_{i+m-k} - t_i} w_i^{(k-1)}, \tag{5.31}$$
$$k = 1,2,\ldots,m-1, \quad i = j+k, j+k+1, \ldots, j+m-1,$$

які починаються зі значень

$$r_i^0 = w_i p_i, \;\; w_i^0 = w_i, \;\; i = j, j+1, j+2, \ldots, j+m-1.$$

Ці співвідношення є узагальненням алгоритму Де Кастелье і називаються алгоритмом Де Бура. Алгоритм обчислення радіус-вектора точки NURBS кривої для параметра $t_{j+m-1} \le t < t_{j+m}$ ілюструє рис. 5.5.

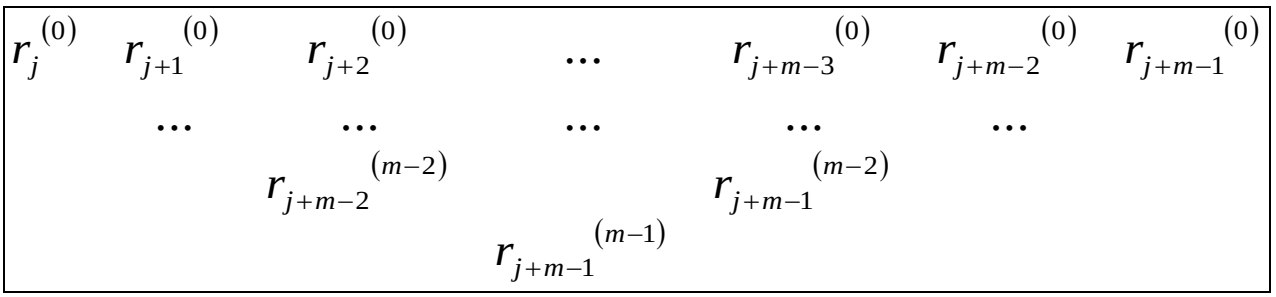


Рисунок 5.5 – Алгоритм Де Бура

Джерело: [156].

Такий підхід дозволяє отримати інтерактивну інтерпретацію криволінійного графічного опису моделі на неперервному інтервалі часу, що надає можливість отримати відомості про значення стану моделі у будь-який момент часу з інтервалу Т, дає перевагу у швидкості відтворення графічної інтерпретації моделі за рахунок обчислювальної стабільності та точності використовуваних алгоритмів, зберігає інваріантність як при афінних перетвореннях, так і при перспективних трансформаціях.

В запропонованій моделі кожен фактор $f_i\ (t),\ t \in T$, що впливає на вантажооборот, а також фактичні обсяги перевезень, описано рівнянням NURBS:

$$f_i\ (t) = \frac{\sum_{i=0}^{n} B_i w_i N_{i,k}(t)}{\sum_{i=0}^{n} w_i N_{i,k}(t)}, \qquad (5.32)$$

де B_i – контрольні вектор-точки (вектори, розташовані в дискретні моменти часу з інтервалу часу Т); $N_{i,k}(t)$ – базисні функції Кокса-де Бура (базисні сплайни) (вони враховують взаємний вплив дискретних n+1 впливів; $n+1$ – кількість контрольних вектор-точок (кількість дискретних впливів); k –

порядок NURBS кривої (ступеня *k-1*); w_i – вагомість *i*-ї контрольної вектор-точки $w_i \geq 0$, яку має кожен фактор в *i*-й дискретний момент часу з інтервалу T, і який здійснює вплив на рівняння, що описує криву фактора $f_i\ (t)$; t – параметр інтервалу часу T: $t_{\min} \leq t \leq t_{\max}$, T = $[t_{\min}, t_{\max}]$.

$N_{i,k}(t)$ визначається таким чином:

$$N_{i,k}(t) = \begin{cases} 1, \text{якщо } u_i \leq t < u_{i+1} \\ 0, \text{інакше} \end{cases}, \text{ при } k = 1 \qquad (5.33)$$

$$N_{i,k}(t) = \frac{(t-u_i)N_{i,k-1}(t)}{u_{i+k-1}-u_i} + \frac{(u_{i+k}-t)N_{i+1,k-1}(t)}{u_{i+k}-u_{i+1}}, \text{ при } k \geq 2$$

де $u_i \in U$ – вузловий вектор з u_i вузлів, за умови: $u_i \leq u_{i+1}$.

Для опису неперервного рівняння попиту S_{fact} , що сформований на основі відомих чинників за минулий інтервал часу, були взяті середні значення факторів на усьому неперервному інтервалі T в кожен момент часу t.

Враховуючи те, що чинники формування попиту $\vec{F}_{ft}$ мають різну розмірність, напрям та ступінь впливу на результат, їх сукупний вплив визначено за моделлю результуючої векторної інтерпретації даних в кожен момент часу *t* з неперервного інтервалу T.

$$\vec{F}_{ft} = \sum_{t=0}^{T} \sum_{i=1}^{Nf} \vec{f}_i(t) \qquad (5.34)$$

N_f - кількість відомих чинників, щ впливають на обсяги перевезень.

Технологія NURBS, що використовується для математичної інтерпретації кожного чинника $f_i\ (t)$ і фактичних обсягів перевезень F дозволяє визначити взаємозв'язок і відповідність обсягів перевезень в кожний момент часу *t* за минулий період T) та векторних виразів відомих чинників і фактичних обсягів. Графічна інтерпретація динаміки кожного з відомих чинників у натуральних одиницях виміру та їх векторної інтерпретації дозволяє визначити як кількісно, так і візуально величину впливу чинників, дія яких на обсяги перевезень не відома, або не врахована

на момент моделювання (F_{ext}).

$$F_{ext} = F - F_i \,, \qquad (5.35)$$

F_i - величина впливу відомих чинників впливу на обсяги перевезень; F - фактична величина обсягів перевезень.

Ключовою складовою для забезпечення основної діяльності транспортних підприємств є формування достатньої величини виробничо-технологічної складової їх потенційних можливостей та оптимізація резерву провізних можливостей підприємств. За результатами прогнозування вантажообігу вирішується задача оптимізації резерву провізних можливостей транспортного підприємства за етапами, що наведені на рис.5.6.

Рисунок 5.6 – Етапи управління резервом провізних можливостей

Джерело: розробка автора

Як було зазначено вище, на першому етапі визначається прогнозна величина вантажообороту *k*-го підприємства ($П^{прогн.}$, ткм) з урахуванням його структури за результатами моделювання впливу факторів за допомогою розробленого програмного продукту «Model factor Pro1.1».

Етапи прогнозування наведено на рис.5.7.

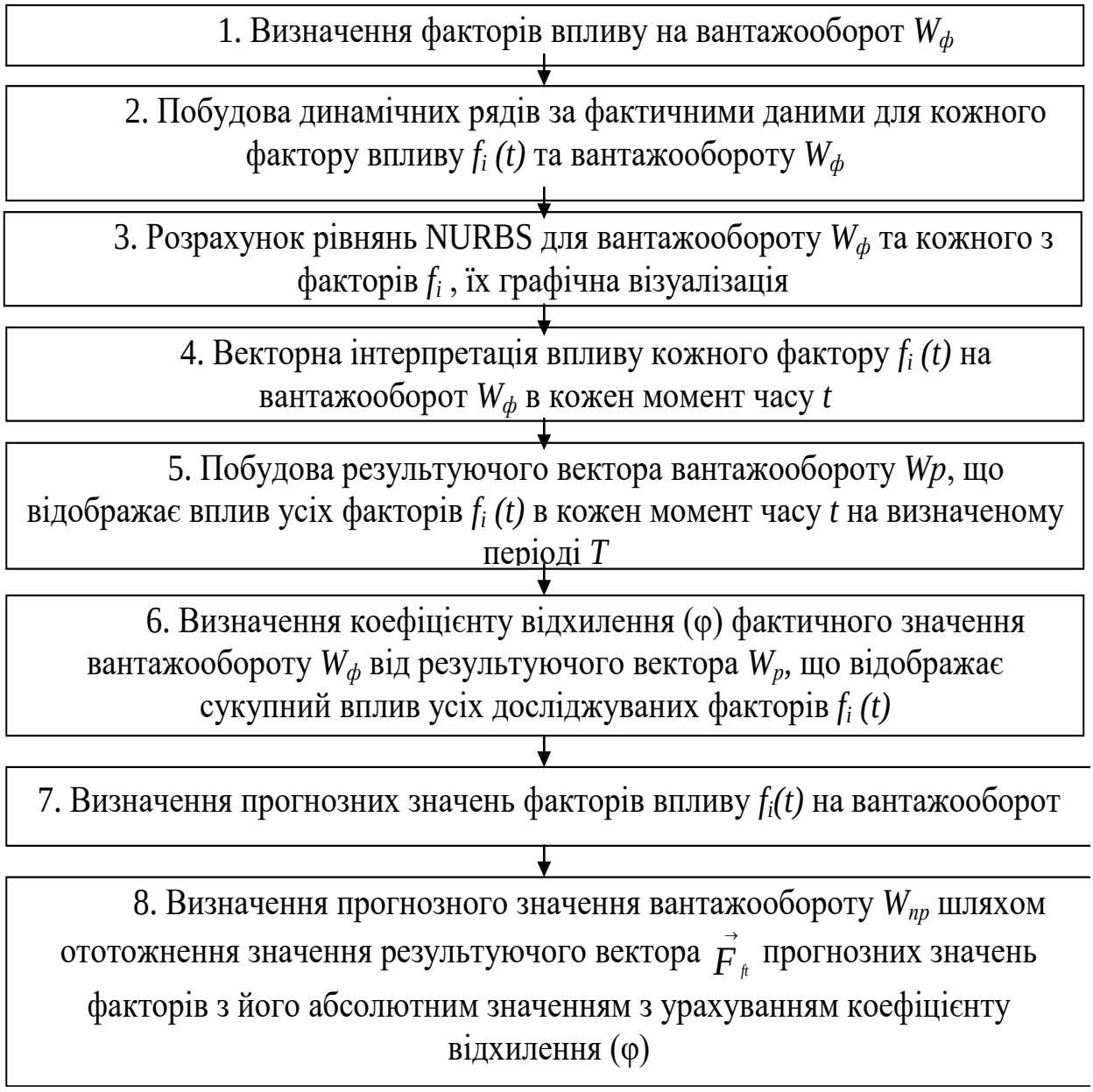


Рисунок 5.7 – Етапи прогнозування вантажообороту

Джерело: розробка автора

Прогнозування вантажообороту для окремого транспортного підприємства було здійснено з урахуванням таких чинників: кількість одиниць рухомого складу, загальна вантажопідйомність, коефіцієнт співвідношення цін, рівень якості послуг, ВВП, транспортомісткість. Програмний продукт дозволяє враховувати вплив будь-якого переліку чинників, які можуть бути визначені дослідниками. Прогнозування здійснюється окремо для кожного виду вантажу.

Структура досліджуваних факторів впливу на вантажооборот наведена на рис.5.8.

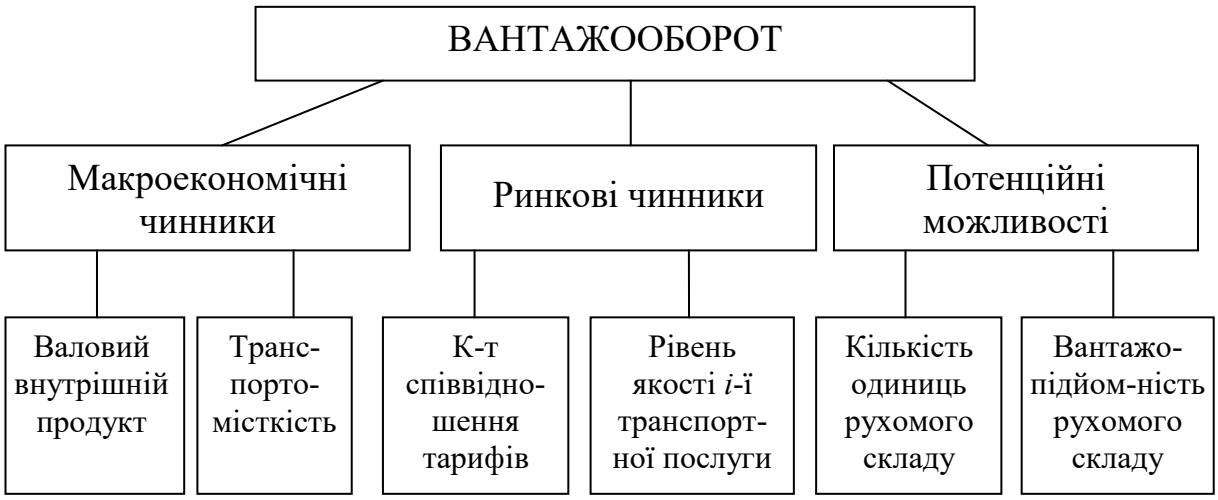


Рисунок 5.8 – Структура факторів впливу на вантажооборот

Джерело: розробка автора

Для досліджуваних підприємств прогнозування вантажооброу здійснено за вихідними даними, отриманими за результатами обробки інформаційних листів, заповнених їх керівництвом (додаток Ю). Вікна роботи програми наведено в додатку Я, а результати прогнозування – в таблиці 5.9.

Фактичні провізні можливості k-го підприємства ($W_i^{факт.}$) визначаються за формулою:

$$W^{факт.} = \sum_{j=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} A_{ij} \cdot q_i \cdot \gamma_i \cdot L_i \cdot \beta_i, \quad (5.36)$$

де $W^{факт.}$ – фактичні провізні можливості підприємства за період часу T, ткм; A_{ij} – середня кількість рухомого складу i-того типу для перевезення j-го вантажу за період часу T; q_i – вантажопідйомність автомобіля і-тої марки, т; γ_i – коефіцієнт використання вантажопідйомності автомобіля i-тої марки; L_i – пробіг автомобіля за період часу T, км; β_i – коефіцієнт використання пробігу; n – кількість типів рухомого складу для перевезення j-того вантажу, m – кількість видів вантажу .

Таблиця 5.9 – **Результати прогнозування вантажообороту, тис.ткм.**

Підприємство	2014р. (факт)				2015р. (факт)				2016р.			
	Iкв	IIкв	IIIкв	IVкв	Iкв	IIкв	IIIкв	IVкв	Iкв факт	IIкв прогноз	IIIкв прогноз	IVкв прогноз
ТОВ «Гранд Логістик»	2607,00	2988,20	3105,82	3250,6	3416,14	3683,8	3742,9	3931,14	4188,5	4316,13	4004,90	4115,90
ТОВ «УВК-Україна»	5155,00	5348,20	5585,65	5799,7	6030,62	6291,9	6612,7	6793,65	7084,2	7357,17	6943,34	7160,51
ТОВ «УЛК»	6566,25	6821,13	7078,5	7403,2	7710,3	8022,7	8510,1	8945,76	9227,9	9650,07	8850,50	9321,48
ТОВ «Логістик-плюс»	15960,0	16154,2	16624,7	16976,8	17294,6	17601,	17679,5	18133,02	18590,7	19003,6	18970,11	19184,74
ТОВ «Оскар»	7195,50	7210,37	7653,7	7852,7	8095,6	8240,6	8501,8	8845,56	9135,0	9348,50	8790,86	9225,92

Джерело: розробка автора

Вирішення задачі оптимізації резерву провізних можливостей транспортного підприємства передбачає визначення такої величини резерву, яка б, з одного боку, забезпечувала можливість розвитку, збільшення обсягів перевезень, покривала б сезонні та інші коливання попиту, а з іншого – мінімізувала витрати на утримання не використовуваних транспортних засобів та потенційні втрати доходів від невиконання наявних обсягів перевезень.

В якості критерію оптимізації величини резерву провізних можливостей запропоновано мінімум суми загальних втрат від невиконання перевезень та витрат на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу.

Величина витрат на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу визначається за формулою:

$$C_i = \sum_{i=1}^{n} C_i^{\text{змін.}} \cdot A_i^{\text{рез.}} + \sum_{i=1}^{n} C_i^{\text{пост.}}, \quad (5.37)$$

де C_i – загальні витрати на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу i-того типу, грн.; $C_i^{змін.}$ – змінні витрати на утримання транспортних засобів, грн./од.; $A_i^{рез.}$ – кількість необхідних резервних одиниць рухомого складу i-того типу, од.; $C_i^{пост.}$ – постійні витрати на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу, грн.

Величина втрат від невиконання перевезень ($Д_{втр.}$) визначається за формулою:

$$Д_{\text{втр}} = \sum_{i=1}^{n} \tau_i \cdot (W_i^{\text{необх.}} - W_i^{\text{факт.}}) = \sum_{i=1}^{n} \tau_i \cdot P_i \cdot T_i \cdot A_i^{\text{н.}}, \quad (5.38)$$

де τ_i – тариф на перевезення і-того виду вантажу, грн./ткм; P_i – продуктивність рухомого складу i-того типу, ткм/год.; T_i – період, год.; $A_i^{н.}$ – кількість одиниць рухомого складу i-того типу, яких невистачає для забезпечення прогнозного вантажообороту, од.

Продуктивність рухомого складу ($P_{i\ год.}$) визначається за формулою:

$$P_{\text{год}\,i} = \sum_{i=1}^{n} \frac{q_i \cdot \gamma_{\text{ст}\,i} \cdot \beta_i \cdot v_{\text{т}\,i} \cdot l_{\text{г}\,i}}{l_{\text{г}\,i} + v_{\text{т}\,i} \cdot \beta_i \cdot t_{\text{пр}}}, \text{ ткм/год} \quad (5.39)$$

де q_i – вантажопідйомність автомобіля і-тої марки, т; $\gamma_{ст.\ i}$ – коефіцієнт використання вантажопідйомності автомобіля i-тої марки; β_i – коефіцієнт використання пробігу; $l_{Гі}$ – шлях пройдений автомобілем з вантажем за одну поїздку, км; $v_{т\ i}$ – технічна швидкість, км/год; $t_{пр}$ – час простою автомобіля за одну поїздку, год.

Кількість резервних одиниць рухомого складу повинна бути не меншою, ніж величина $A_i^{н.}$ (кількість одиниць рухомого складу i-того типу, яких невистачає для забезпечення прогнозного вантажообороту), щоб уникнути втрат від невиконання замовлень. Тому, при розрахунках оптимального резерву приймаємо $A_i^{рез.} = A_i^{н.}$.

Кількість резервних одиниць рухомого складу, яка задовольняє критерій оптимізації величини резерву провізних можливостей транспортного підприємства, визначається з рівняння:

$$\sum_{i=1}^{n} C_i^{\text{змін.}} \cdot A_i^{\text{рез.}} + \sum_{i=1}^{n} C_i^{\text{пост.}} = \sum_{i=1}^{n} \tau_i \cdot P_i \cdot T_i \cdot A_i^{\text{рез.}}, \quad (5.40)$$

звідси,

$$A_i^{\text{рез.опт}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_i^{\text{пост.}}}{\sum_{i=1}^{n} \tau_i \cdot P_i \cdot T_i - \sum_{i=1}^{n} C_i^{\text{змін.}}}., \quad (5.41)$$

$C_i^{\ пост.}$ – постійні витрати на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу, грн.; τ_i – тариф на перевезення і-того виду вантажу, грн./ткм; P_i – продуктивність рухомого складу *i*-того типу, ткм/год.; T_i – період, год.; $C_i^{\ змін.}$ – змінні витрати на утримання резервних одиниць рухомого складу, грн./од.

Фактичний резерв рухомого складу ($A_i^{\text{рез.факт.}}$) визначається за формулою:

$$A_i^{\text{рез.факт.}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} АД_i^{\text{невикор}}}{\sum_{i=1}^{n} Д_i}, \text{од.} \quad (5.42)$$

де $АД_i^{невикор}$ – автомобіле-дні простою автомобілів через відсутність обсягів перевезень, а-дні; $Д_i$ – тривалість календарного періоду, днів.

В таблиці 5.10 наведено результати розрахунку фактичного та оптимального резерву провізних можливостей для досліджуваних підприємств.

Таблиця 5.10 – **Результати розрахунку резерву провізних можливостей**

Підприємства	Наявні провізні можливості, тис.ткм	Факт.ванта жооборот, тис.ткм	Факт. резерв, од.	Оптималь ний резерв, од.	Відхи лення
ТОВ «Гранд Логістик»	15955,91	14773,99	2,8	0,3	+2,5
ТОВ «УВК-Україна»	28301,72	25728,84	3,2	0,6	+2,6
ТОВ «Універсальна логістична компанія»	34516,61	33189,05	1,4	0,4	+1,0
ТОВ «Логістик-плюс»	71415,30	70708,22	2,2	1,1	+1,1
ТОВ «Оскар»	37051,87	33683,52	0,8	0,9	-0,1

Джерело: розробка автора

В залежності від співвідношення фактичного та оптимального резерву провізних можливостей обирається спосіб забезпечення резерву (рис.5.9).

Сьогодні динаміка транспортомісткості економіки та динаміка обсягів виробництва свідчать про потенційне вивільнення провізних можливостей транспортних підприємств, тому стратегія забезпечення резерву провізних можливостей власним транспортом не є пріоритетною, особливо враховуючи відсутність фінансових ресурсів у підприємств. зростання доходів транспортних підприємств за рахунок підвищення тарифів не має ринкової перспективи, відтак – єдиною можливістю забезпечити достатній рівень їх прибутковості є оптимізація витрат, в тому числі на утримання парку рухомого складу [49].

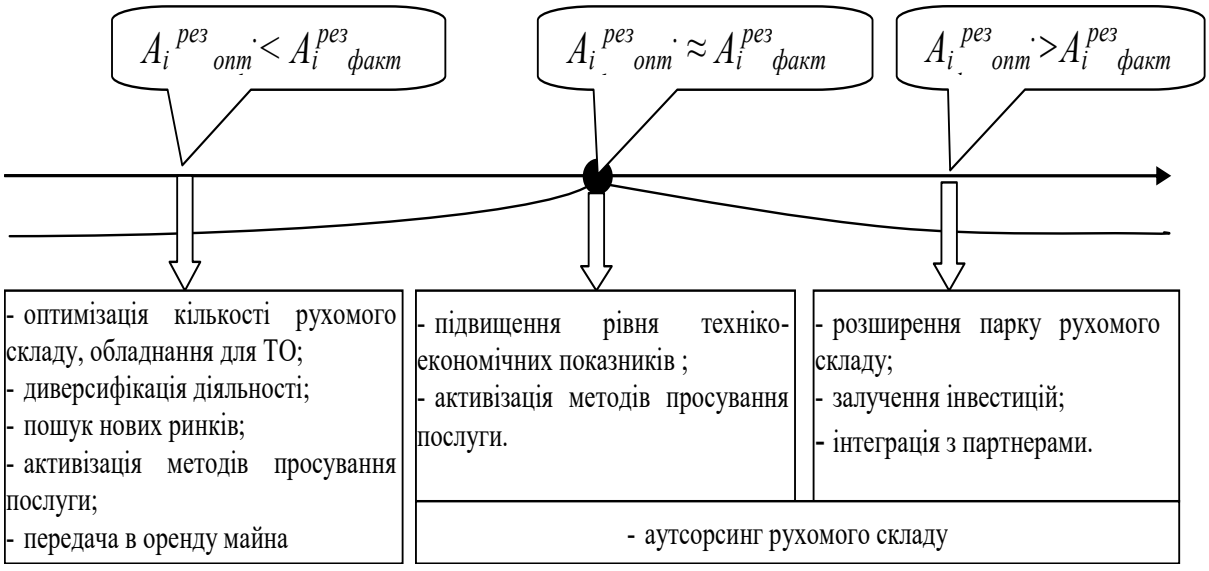


Рисунок 5.9 – Способи забезпечення резерву провізних можливостей

Джерело: розробка автора

За цих умов більшого ринкового потенціалу набуває стратегія забезпечення резерву шляхом аутсорсингу рухомого складу. Тобто, підприємство забезпечує стабільний попит на перевезення власним рухомим складом, а усі «пікові» навантаження перевозить рухомим складом, залученим на умовах аутсорсингу.

За договором аутсорсингу одна сторона (замовник) делегує або зобов’язується делегувати на певний період часу свої повноваження з виконання певних функцій чи видів діяльності іншій стороні (аутсорсеру), яка має для цього необхідний кваліфікований персонал, а аутсорсер зобов’язується за плату надавати відповідні послуги (виробничі, сервісні, фінансові, інформаційні, технологічні, організаційні, фінансово-економічні, маркетингові тощо). Головною відмінною рисою аутсорсингу від звичайних довгострокових контрактів виступає акцент на ефекті від послуги, а не на самій послузі [317]. Аутсорсинг характеризується високим рівнем довіри між учасниками та надійністю угод, оскільки делегується саме відповідальність.

Переваги аутсорсингу рухомого складу визначено такі: збереження обсягів перевезень, відтак і доходів підприємства, задоволення клієнтів, мінімізація витрат на формування резерву провізних можливостей, забезпечення гнучкість обсягів бізнесу, стабільність колективу тощо.

5.4. Ефективність реалізації та перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств

Динамічний розвиток транспортного підприємства можливий лише за умови забезпечення ефективного використання потенціалу транспортних підприємств. Наявність достатньої, обґрунтованої величини та збалансованої структури потенційних можливостей підприємства забезпечує необхідну динаміку усіх показників його діяльності. Вирішення задачі підвищення ефективності використання потенціалу транспортних підприємств сприяє зниженню величини загальних витрат транспортних підприємств, зростанню їхньої прибутковості, забезпечує достатній рівень фінансових результатів, ринкову стійкість підприємства та конкурентоздатність, стабільний і збалансований розвиток.

В науковому середовищі існують різні підходи до усвідомлення сутності поняття ефективність. Науковці визначають ефективність як результат

діяльності, рівень ефективності може змінюватися залежно від цілей оцінки, тому ефективність є до певної міри суб'єктивним показником. Існує підхід до визначення ефективності через рівень використання потенціалу, за якого під ефективністю розуміють ступінь відповідності фактичного результату тому, якого можна було б досягти за умови максимальної реалізації функцій системи. Забезпечення ефективності також пов'язують з цільовими установками підприємства [300].

Слід зазначити, що необхідно розрізняти задачі забезпечення ефективності, методики оцінки її рівня, ключові чинники ефективності на етапі формування потенціалу транспортного підприємства та на етапі його реалізації.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [19]. В процесі формування потенціалу « урахування ключових чинників сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень щодо формування максимального рівня потенціалу підприємств…» [10].

Забезпечення ефективності на етапі формування потенціалу передбачає вирішення таких задач: визначення достатньої величини усіх складових потенційних можливостей транспортного підприємства, гармонізація їх структури, збалансованість розвитку кожної функціональної складової потенціалу. Забезпечення ефективності на етапі реалізації потенціалу передбачає вирішення таких задач: досягнення цілей функціонування, забезпечення достатніх темпів зростання.

На етапі реалізації потенціалу ефективність «означає раціональне використання ресурсів для задоволення потреб споживачів і, відповідно, досягнення високих результатів діяльності підприємства» [36] та може бути визначена за традиційною системою показників (рентабельності, оборотності тощо). Оцінити ефективність реалізації на якісному рівні можна за

динамікою об'ємних і якісних показників.

Тобто, інтегральне опосередковане оцінювання ефективності формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств можна здійснити за динамікою загальноприйнятих результативних показників (обсяги перевезень, кількість замовлень, вантажооборот, фінансові результати) та показників ефективності (рентабельність, фондовіддача).

З метою гармонізації структури потенціалу підприємства «потрібно врахувати основні складові його внутрішнього середовища. Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але повною мірою виконувати задані функції» [187].

Для транспортного підприємства збалансоване формування потенціалу передбачає синхронний розвиток виробничо-технологічної, маркетингової, трудової, фінансової, управлінської складових щодо їх співвідношення та рівня розвитку кожної. Ефект від гармонізації формується за рахунок ліквідації не використовуваних активів та надмірних витрат на їх утримання і проявляється в збільшенні прибутку підприємства, зменшенні ресурсомісткості перевезень тощо [51].

Ключовою складовою збалансованого формування потенціалу транспортного підприємства є забезпечення достатньої величини виробничо-технологічної складової та оптимізації резерву провізних можливостей.

Ефект від оптимізації резерву провізних можливостей проявляється у зменшенні витрат, збільшенні прибутку, покращенні використання активів, забезпечує ефективність використання їх виробничо-технологічного сукупного потенціалу. Однак, навіть оптимальна величина резерву не забезпечує мінімальних витрат, а лише мінімізує потенційні втрати за умови середньостатистичної динаміки ринку.

В сучасних умовах особливого значення набуває формування екологічної складової потенціалу. Ефект від реалізації екологічного потенціалу має багатовимірний прояв для підприємства, який включає не тільки прямий екологічний ефект, а й також економічний, ринковий,

фінансовий, структурний, техніко-технологічний, соціальний. Економічний ефект для підприємства від реалізації екологічного потенціалу проявляється в таких напрямах: зниження витрат за рахунок ресурсо- та енергозбереження; мінімізації витрат на ресурси і забруднення навколишнього середовища; зростання доходів за рахунок більш високих цін на екологічно чисту продукцію; формування позитивного іміджу підприємства та підвищення його конкурентоспроможності [109].

В цілому, існуючі показники ефективності визначають ефективність підприємства, як носія потенціалу, а не потенціалу, як такого. Тому є потреба в доповненні їх переліку додатковими показниками, які б визначали ефективність власне потенціалу підприємства. З цією метою запропоновано показники оцінки ефективності реалізації потенціалу транспортного підприємства: інтенсивності реалізації потенціалу та ресурсомісткості реалізації потенціалу.

Показник інтенсивності реалізації потенціалу визначає величину потенціалу, що реалізується за певний період часу і розраховується за формулою:

$$\mathrm{I}_{\text{рп}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_i \cdot \Pi_i}{\sum_{i=1}^{n} T_i}, \tag{5.43}$$

де $a_{\text{і}}$ - коефіцієнт вагомості і складової потенційних можливостей; n – кількість видів потенціалів (пот можл); T_i –тривалість реалізації i-ї складової потенційних можливостей, років; $П_i$ – величина i-ї складової потенційних можливостей.

Показник ресурсомісткості реалізації потенціалу визначає приведену питому вартість ресурсів, що необхідні для реалізації потенціалу, в розрахунку на одиницю вартості підприємства. Розраховується за формулою:

$$\mathrm{P}_{\text{рп}} = \sum_{i=1}^{n} \frac{B_i}{a_i \cdot \Pi_i} \cdot \frac{1}{(1+a)^T}, \tag{5.44}$$

де B_i – вартість ресурсів, необхідних для реалізації i-ї складової потенціалу; a_i - коефіцієнт вагомості і складової потенційних можливостей; n – кількість видів потенційних можливостей; T_i –тривалість реалізації i-ї складової потенційних можливостей, років; $П_i$ – величина i-ї складової потенційних можливостей; a – ставка дисконтування.

Розрахунок показників ефективності реалізації потенціалу досліджуваних підприємств наведено в додатку АА , а його результати – в таблиці 5.11.

Таблиця 5.11 – **Показники ефективності реалізації потенціалу**

Складова потенційних можливостей	Показник інтенсивності реалізації потенціалу, грн.на рік	Показник ресурсомісткості реалізації потенціалу
1	2	3
ТОВ «Гранд Логістик»		
Величина виробничо-технологічної складової	14312,68	0,11
Величина маркетингової складової	9836,78	0,18
Величина трудової складової	12287,46	0,05
Величина фінансової складової	19605,48	0,03
Величина управлінської складової	4118,51	0,12
Разом	12412,27	0,48
ТОВ «УВК-Україна»		
Величина виробничо-технологічної складової	6949,17	0,11
Величина маркетингової складової	4776,01	0,12
Величина трудової складової	5965,88	0,23
Величина фінансової складової	9518,96	0,18
Величина управлінської складової	1999,64	0,57
Разом	6026,47	1,20
ТОВ «Універсальна логістична компанія»		
Величина виробничо-технологічної складової	15556,67	0,08
Величина маркетингової складової	10691,75	0,18
Величина трудової складової	13355,43	0,07
Величина фінансової складової	21309,50	0,02
Величина управлінської складової	4476,47	0,16
Разом	13491,08	0,51
ТОВ «Логістик-плюс»		
Величина виробничо-технологічної складової	9439,63	0,08
Величина маркетингової складової	6487,64	0,14
Величина трудової складової	8103,94	0,07
Величина фінансової складової	12930,39	0,19
Величина управлінської складової	2716,28	0,31
Разом	8186,25	0,79

Продовження таблиці 5.11

1	2	3
ТОВ «Оскар»		
Величина виробничо-технологічної складової	17678,44	0,00
Величина маркетингової складової	12149,98	0,10
Величина трудової складової	15176,97	0,07
Величина фінансової складової	24215,88	0,02
Величина управлінської складової	5087,02	0,63
Разом	15331,12	0,82

Джерело: сформовано автором

Сформований в дисертації комплекс інструментів щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств має інтегральну дію на результати діяльності підприємств, формує синергетичний ефект, складові якого включає економічний, екологічний та соціальний ефект (таблиця 5.12).

Таблиця 5.12 – **Фомування ефекту від запропонованого інструментарію**

Інструмент	**Вид ефекту**	**Складові прояву ефекту**
1	2	3
Модель гармонізації складових потенційних можливостей	економічний	Зменшення витрат на утримання надмірних ресурсів Зменшення управлінських витрат Підвищення якості планування та управління
Модель прогнозування попиту	економічний	Зменшення втрат доходів через незадоволення наявного попиту Зменшення управлінських витрат Підвищення якості планування та управління
Модель оптимізації резерву провізних можливостей		Зменшення витрат на формування резерву провізних можливостей Зменшення управлінських витрат
Застосування аутсорсингу рухомого складу для задоволення надлишкового попиту	економічний	Оптимізація витрат на утримання рухомого складу та оплату праці персоналу

Продовження таблиці 5.12

1	2	3
Впровадження систем управління знаннями (бази знань, рефреймінг організації, наставництво, навчання персоналу)	економічний	Підвищення продуктивності праці Зменшення втрат через неякісне виконання професійних обовязків Зменшення плинності кадрів
	соціальний	Покращення психологічного клімату в колективі Забезпечення розвитку особистості (творчого, професійного, кар'єрного) Підвищення рівня соціально відповідальної діяльності бізнесу
Екологізація діяльності (сертифікація, екологістичні технології, екологічна освіта)	економічний	Зменшення штрафів за порушення норм екологічного законодавства Збільшення доходів за рахунок більш високих цін на екологічні послуги
	екологічний	Зменшення забруднення навколишнього середовища
	соціальний	Підвищення рівня соціально відповідальної діяльності бізнесу
Модель гармонізації інтересів	економічний	Зменшення соціальної напруженості в колективі
	соціальний	Зменшення плинності кадрів Підвищення рівня соціально відповідальної діяльності бізнесу
Методичні положення для оцінювання потенціалу	економічний	Підвищення якості планування та управління

Джерело: розроблено автором

Потенціал транспортних підприємств є невідємною складовою потенціалу економічних систем більш високого рівня – галузі та держави, і може ефективно реалізовувати лише за умови системних змін на усіх рівнях.

Щодо ефективності формування та реалізації потенціалу на рівні держави та транспортної галузі, то проведений аналіз показників результативності та ефективності транспортних підприємств України (таблиця 5.13) свідчить про негативну тенденцію катастрофічного зменшення фінансових результатів та рентабельності, як усієї діяльності, так і

операційної. Тому можна стверджувати про неефективність реалізації потенціалу транспортних підприємств.

Таблиця 5.13 – **Динаміка фінансових результатів підприємств транспорту та складського господарства**

Роки, темпи приросту	Разом чисті доходи	Витрати усього	Чистий прибуток (збиток)
2010, млн.грн.	178744,2	177393,4	1350,8
2011, млн.грн.	234127,5	231320,5	2807
Темпи приросту, %	31,0	30,4	107,8
2012, млн.грн.	234474,8	231393,9	3080,9
Темпи приросту, %	0,1	0,03	9,8
2013, млн.грн.	221340,9	222822,8	-1364,9
Темпи приросту, %	-5,6	-3,7	-
2014, млн.грн.	218164,3	244442,6	-26278,3
Темпи приросту, %	-1,4	9,7	-
2015, млн.грн.	347091,7	364939,5	-17847,8
Темпи приросту, %	59,1	49,3	-

Джерело: складено за даними [380]

За даними таблиці 5.13 видно, що у 2013-2015 р.р. катастрофічно зросла загальна сума збитків підприємств галузі, що опосередковано свідчить про неефективність реалізації їх потенціалу. Зазначене також вказує на погіршення можливостей підприємств щодо самофінансування розвитку своєї діяльності. Кількість збиткових підприємств галузі залишається значною і складає понад третину (29,5%) від загальної кількості у 2015 р.

В основі формування системи заходів виходу із загальноекономічної кризи знаходиться суспільний запит та невідворотність зміни економічної моделі розвитку.

Як зазначалось у Щорічному посланні Президента «Україні потрібна модель ефективної економіки з модернізованою справедливою соціальною системою і сприянням стійкому інклюзивному росту, що забезпечить добробут для всіх категорій населення навіть у важкі часи» [13, с.226].

«Суспільство сформувало запит на розвиток справжньої ринкової економіки – із системою стримувань і противаг у вигляді непорушних інститутів приватної власності, міцного середнього класу, розвиненого підпри ємництва, ефективних і підконтрольних суспільству державних

органів нагляду, справедливого правосуддя, потужних профспілок, незалежних ЗМІ та активних громадянських інститутів» [13, с.226].

Головним пріоритетом є «Побудова відкритої конкурентоспроможної економіки. Сьогодні економіка України є відкритою і базується на підходах, які визнають міжнародну конкуренцію найбільш дієвим інструментом зміцнення економічних позицій держави на глобальному ринку. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки відповідає завданням подолання неефективності системи управління та структурних дисбалансів, прискорення процесів адаптації до інформаційно-технологічної парадигми розвитку, характерної для сучасної глобальної економіки» [13, с.227].

Реалізація потенціалу транспортних підприємств може здійснюватись лише на основі реалізації потенціалу національної економікив цілому, складові механізму якого систематизовано автором та наведено в таблиці 5.14.

Таблиця 5.14 – **Складові механізму реалізації потенціалу національної економіки України**

Елементи	**Зміст**
1	2
Чинники (причини)	Дестабілізація національної економіки у спосіб знищення еко номічної інфраструктури і виробничих потужностей, грабіжницького та несанкціонованого вивезення матеріальних цінностей і основних засобівекзистенційні виклики мобілізації ресурсів на національну оборону, переозброєння армії та укріплення державного кордону. Пригнічення підприємницької активності, системне нехтування правом власності, непрозоре тарифоутворення, встановлюване монопольними
Чинники (причини)	осередками, колективна безвідповідальність за результати економічної діяльності. Висока вартість впровадження нових технологій у національну економіку має розглядатися не як тягар для фінансової системи, а як стимул для акумулювання необхідних коштів. Необхідність підпорядкування економічного розвитку потребам забез-печення національної безпеки Висока імпортна залежність, надмірна експортоорієнтованість
Цілі	Створення потенціалу для забезпечення динаміки економічного розвитку і створення нових робочих місць. Інклюзивне зростання, що означає спрямованість результатів економічного розвитку на поліпшення якості життя громадян та подолання нерівності.

Продовження таблиці 5.14

1	2
Цілі	Підвищення якісних параметрів життя українських громадян, розширення доступу до суспільних благ, зростання національного добробуту та його гармонійний розподіл. Забезпечення випереджального розвитку економіки України на основі підвищення рівня технологічності. Гарантування високого рівня економічної безпеки в умовах глобалізації.
Інструменти	Залучення до інвестиційного процесу громадян України, Всебічне стимулювання всіх форм підприємництва та торгівлі; утвердження належної ролі технологічних чинників забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств на основі запровадження інформаційно-комунікаційних і технологічних новацій. Продовження євроінтеграційного курсу, Демонтаж системної корупції як базового імперативу, спрощення державного контролю над підприємницьким сектором. Непорушне забезпечення права власності як базового інституту економічного розвитку України. Національна концепція реіндустріалізації на основі інновацій, що передбачає підвищення ролі інформаційно-комунікаційних технологій, збільшення частки наукоємних галузей у структурі виробництва та експорту тощо. Необхідно відмовитися та послідовно виводити з експлуатації мораль- но застарілі технології і їх виробничу базу, які не відповідають сучасним матеріало- та енергоємним промисловим стандартам. Відмова від практики постійного «ремонту» морально застарілої бази. у спосіб досягнення та збереження високих конкурентних позицій на світовому ринку ефективна протидія недобросовісним інвесторам, а також формування контрзаходів у відповідь на економічну агресію. Розширення міжнародного співробітництва, що має поглибити еко- номічні інтеграційні процеси на основі європейських цінностей.
Умови (принципи)	Досягнення консенсусу між суспільством і політичними й економічними групами впливу щодо основних напрямів цілей, орієнтирів і критеріїв економічного розвитку, осмислених громадянами України. Досягнення в суспільстві принципової згоди щодо загальноцивілізаційної парадигми цінностей, у т.ч. – її економічних аспектів.

Джерело: систематизовано автором за [13, 350].

Перш ніж визначати перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств, необхідно визначитися з поняттям, що таке «перспектива». Обгрунтовуючи перспективи розвитку підприємств, їх потенціалу науковці та практики визначають пріоритетні напрями діяльності, цілі, яких прагнуть досягти та інструментарій (в тому числі процесний) досягнення цих цілей.

Перспектива пов’язана з особливим зусиллям по її створенню. Якщо перспектива спеціально не створюється, то вона сама по собі і не виникає. Самих дій, навіть орієнтованих на майбутнє, для перспективи не достатньо: потрібно, щоб такі дії взаємодіяли з майбутнім і збагачували його смислами.

Різні перспективи розрізняються за своєю силою. «Коли змістовна структура теперішнього розвивається та посилюється в майбутньому, можна говорити про позитивну перспективу. Коли змістовна структура теперішнього зберігається, але стає вторинною, маргінальною чи нестійкою, можна говорити про негативну перспективу. Коли змістовна структура теперішнього взагалі знищується в майбутньому, можна говорити про безперспективність…В часи кризи світ дуже вразливий, бо людство, що втрачає перспективу, витрачає дуже мало зусиль на подолання будь-якого можливого руйнування світу» [172].

Тобто, ми можемо визначити пріоритетні напрями розвитку, інструменти їх реалізації, сформувати механізми активізації діяльності у визначеному напрямі. Проте перспективи розвитку, тобто реальну можливість досягнення бажаного (поставлених цілей) визначити складно.

Перспектива – підтверджений наявними ресурсами та умовами прогноз, тобто перспектива – реальний прогноз наслідків прийнятих, чи не прийнятих, рішень.

Логічну формулу формування перспектив розвитку потенціалу транспортних підприємств сформовано таким чином:

Перспектива = дотримання базових принципів· ·((Чинники→цілі→напрями→інструменти) + намір реалізувати)

Тобто, оцінити перспективи розвитку підприємств та реалізації їх потенціалу можна лише з урахуванням дотримання базових принципів, які визначають фундаментальні основи суспільного життя.

Перспективи розвитку транспортних підприємств можуть бути позитивними, а реалізація сформованого комплексу заходів досягне

бажаного результату лише за умови абсолютного, неухильного, загального дотримання таких принципів (на перший погляд – зовсім не економічних) усіма зацікавленими сторонами (в першу чергу особами, що приймають рішення):

- прозорість прийняття рішень та оприлюднення їх наслідків з метою контролю з боку громадянського суспільства;
- обов'язкове дотримання законів та регламентуючих норм;
- невідворотність покарання за порушення вимог чинного законодавства;
- і, найголовніше, рівність усіх перед законом, викорінення принципів вибіркового правосуддя.

Будь-які моделі, механізми, програми залишаться на папері, якщо на усіх рівнях управління соціально-економічних систем усіх рівнів, зазначені принципи, що знаходяться в межах системно-гуманізаційної парадигми, не будуть реалізовані. Їх імплементація є базовою необхідною, але, звичайно, недостатньою умовою розвитку усіх економічних суб'єктів, і транспортних підприємств, зокрема.

І, якщо підсумувати вищезазначене, для втілення в життя усіх зазначених напрямів розвитку потенціалу транспортних підприємств необхідно усвідомлення керівництвом підприємств, галузі та держави відповідальності за розвиток транспорту та його трансформація в наміри та реальні дії.

Перспективи розвитку транспортних підприємств можливі лише за умови імплементації базових принципів системно-гуманізаційної парадигми в життя. Перспективи розвитку поза межами системно гуманізаційної парадигми відсутні, оскільки рівень диспропорцій між декларованими намірами і реальними діями досягнув критичної межі.

Для формування позитивних перспектив розвитку транспортних підприємств необхідно здійснювати діяльність в певних напрямах.

Перспективні напрями розвитку потенціалу транспортних підприємств слід розділити на декілька складових, які є невід'ємними одна від одної: внутрішню і зовнішню.

Внутрішня складова передбачає розвиток потенціалу транспортних підприємств шляхом: оновлення рухомого складу і сучасного забезпечення його технічного обслуговування, розвитку персоналу, впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій, розширення переліку можливих джерел фінансування, покращення інформаційного забезпечення тощо. Зовнішня складова включає розвиток інфраструктури, інституційного та нормативно-правового забезпечення, конкурентного середовища тощо.

Взаємозв'язок зовнішньої і внутрішньої складових визначається тим, що ефективна реалізація потенціалу транспортних підприємств не можлива без «створення комплексної, ефективної та безпечної транспортної системи, яка б належним чином задовольняла потреби економіки й суспільства в перевезеннях, забезпечувала зниження транспортних витрат у вартості продукції, відповідала міжнародним стандартам якості послуг» [350]. Спільним напрямом розвитку зовнішньої і внутрішньої складових потенціалу транспортних підприємств є забезпечення достатніх обсягів фінансових ресурсів. В умовах їх обмеженості для розвитку високовартісних об'єктів транспортної інфраструктури необхідно максимально реалізувати можливості співробітництва з ЄС, «особливо в частині реалізації проектів із залученням фінансових інструментів ЄС та коштів фінансових установ ЄС (ЄІБ, ЄБРР)» [350].

Обґрунтування перспектив розвитку неможливе без визначення чинників впливу на потенціал транспортних підприємств, оскільки саме вони, загалом, і визначають пріоритетність заходів щодо розвитку підприємства. В першу чергу розвиток потенціалу підприємства залежить від наявних обсягів перевезень, тому транспортні підприємства повинні здійснювати активний пошук вантажної бази шляхом проведення

маркетингових досліджень, формування вигідних пропозицій і умов для здійснення транспортування через територію України [72].

Потенціал транспортних підприємств та рівень його використання також прямо залежить від рівня розвитку транспортної інфраструктури, яка є економічно збалансованою сукупністю шляхів сполучення, рухомого складу, засобів управління та зв'язку, системи технічного обслуговування. Крім того, на рівень реалізації потенціалу транспортних підприємств суттєво впливає ситуація на ринку пального (ціни, співвідношення попиту та пропозиції), тому перспективним напрямом є розвиток екологічних видів рухомого складу та видів пального, оптимізація організації перевезень.

Розвиток потенціалу транспорту в цілому розглядається в таких напрямах: ефективний вибір видів транспорту при перевезеннях, збільшення мультимодальності, поліпшення роботи пунктів пропуску на митному кордоні, екологізація транспортного процесу, інтелектуалізація праці, інтеграція транспортних мереж тощо.

З цією метою на залізницях необхідно пришвидшити електрифікацію доріг на напрямках, від яких можна отримати найбільший економічний ефект; розвивати сучасні логістичні технології та мультимодальні перевезення, стимулювати створення українських мультимодальних транзитних операторів; спростити правила перевезення вантажів територією України, забезпечити розвиток інформаційних систем та всієї інфраструктури транзитних перевезень; забезпечити формування та реалізацію ефективної тарифної політики [350].

В умовах погіршення екологічної ситуації та дефіциту енергоносіїв пріоритетними напрямками щодо розвитку потенціалу транспорту є забезпечення розвитку річкового транспорту в Україні, як найбільш екологічного та економічного виду транспорту. Збільшення обсягів перевезень річковим транспортом в структурі перевезень вантажів забезпечить зменшення енергозалежності економіки, скорочення викидів

парникових газів в атмосферу, підвищить рівень конкурентоспроможності вітчизняної транспортної системи.

В цьому напрямку першочерговими завданнями є: прийняття базового законодавства з питань судноплавства на внутрішніх водних шляхах, забезпечення безпечної експлуатації внутрішніх водних шляхів та судноплавних шлюзів України, розширення мережі мультимодальних перевезень суднами типу «ріка-море» та будівництво національного річкового флоту із залученням вітчизняних виробничих потужностей [321].

Не можна залишити поза увагою інноваційне спрямування перспективних напрямів розвитку потенціалу транспортних підприємств, яке передбачає «створення умов для розвитку та модернізації транспортно-дорожнього комплексу на новій технічній і технологічній платформі, зосередження фінансових та інтелектуальних ресурсів на сучасних досягненнях в сфері транспортних інновацій»[350].

За результатами досліджень обґрунтовано інструментарій щодо розвитку потенціалу соціально-економічних систем транспорту різних рівнів:

- на державному рівні: розвиток транспортної інфраструктури, створення умов для модернізації та оновлення рухомого складу, підвищення ефективності та оперативності державного управління у транспортній сфері, забезпечення розвитку конкурентного середовища в галузі та зростання її інвестиційної привабливості, створення ринку транспортних послуг, створення передумов інтеграції до Європейського Союзу, формування засад державної політики щодо підвищення екологічності, енергоефективності транспорту; вдосконалення нормативно-правового забезпечення та гармонізація транспортного законодавства з міжнародним правом; забезпечення транспортної безпеки; створення належних прозорих умов для залучення інвесторів та роботи приватного сектору в транспортній галузі; ефективне та економічно-обґрунтоване використання державного майна, оптимізація приватизаційних процесів, в тому числі з використанням механізмів державно-приватного партнерства; формування гнучкої

конкурентоздатної тарифної політики; створення єдиного інформаційного поля для безпеки перевезень, перевізників, вантажовідправників і вантажоодержувачів, експедиторів, органів державного контролю на кордонах;

- на галузевому рівні: забезпечення доступності та якості транспортних послуг, вдосконалення управління територіальними системами перевезень; забезпечення безпеки перевезень вантажів, розробка конкретних механізмів економічного та адміністративного регулювання процесів функціонування та розвитку транспортних систем з метою найбільш повного задоволення потреб територій у перевезеннях з урахуванням соціального та екологічного чинників; забезпечення умов для поступового оновлення рухомого складу та виробничої бази; сприяння активізації міжнародної діяльності транспортних підприємств; прозора кадрова політика, призначення на посади керівників транспортної галузі виключно за професійних якостями на конкурних засадах; організація швидкісного просування вантажопотоків зовнішньоторговельних і транзитних вантажів за рахунок її концентрації та маршрутизації, введення систем диспетчерського контролю; поліпшення взаємодії різних видів транспорту в транспортних вузлах, створення системи інтермодальних перевезень (виробництво спеціалізованих технічних засобів - контейнерів, змінних кузовів, платформ для перевезення автопоїздів); створення єдиних транспортних вузлів надання пасажирських послуг (хабів), розвиток інтермодальних систем міжнародних перевезень;

- на рівні транспортних підприємств: модернізація рухомого складу, забезпечення конкурентоспроможності та якості транспортних послуг, розвиток експорту транспортних послуг, пошук і реалізація внутрішніх резервів підвищення економічної ефективності, підвищення екологічності, енергоефективності транспортних процесів та безпеки перевезень; вибір і обґрунтування найбільш економічно-ефективних технічних, експлуатаційних, організаційних та маркетингових рішень, спрямованих на приріст прибутку підприємства від основної діяльності.

Сьогодні у межах процесів дерегуляції на транспорті значна увага приділяється питанням спрощення оформлення й видачі дозволів на проїзд територіями іноземних держав під час виконання перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом у міжнародному сполученні, підвищенню ефективності функціонування автостанційної мережі; вжито заходів щодо зменшення перевірок суб'єктів господарювання та спрощення умов провадження господарської діяльності на морському й річковому транспорті; на залізничному транспорті вирішувалися питання, спрямовані на врегулювання правових взаємовідносин, пов'язаних з електронним документообігом електронних перевізних документів, налагодженням взаємовідносин залізниць і власників вагонів; у сфері цивільної авіації – питання підвищення ефективності державного регулювання експлуатації повітряних ліній, а також рівня конкуренції на ринку авіаційних перевезень і раціонального використання експлуатаційних можливостей аеропортів.

Підсумовуючи результати досліджень, слід зазначити, що в основу розвитку транспортної галузі має бути покладена ефективна економічна модель розвитку, побудована на принципах конкуренції, гуманізації, соціальної відповідальності, гармонійного розвитку, яка використовує ефективні механізми державного регулювання ринку, активізації інновацій в транспортній сфері, інструментарій державно-приватного партнерства в реалізації крупних інвестиційних проектів.

Наслідком реалізації даної моделі стане інтеграція національної транспортної системи до європейської та азійської транспортних систем.

Висновки до розділу 5

Відповідно до поставленої мети у п'ятому розділі отримані такі наукові та практичні результати.

1. Доведено, що методичні підходи, які можуть бути використані для економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств в першу чергу

визначаються підходом до визначення та розуміння сутності категорії потенціал.

2. Визначено проблемні питання щодо оцінки потенціалу підприємства, які виникають через відсутність однозначного тлумачення категорії «потенціал», зокрема стосовно методу оцінювання (інтегральний показник чи система показників, перелік показників, одиниці їх виміру, підходи та принципи оцінювання). За результатами проведеного критичного аналізу існуючих методів оцінки потенціалу встановлено, що вони за свої економічним змістом в переважній більшості є оцінкою виробничо-фінансового стану, оцінкою вартості майна, рівня конкурентоздатності, ефективності, в кращому випадку – потенційних можливостей підприємства, або окремих їх складових. Водночас, комплексних методик оцінки величини власне потенціалу підприємств, в тому числі транспортних, немає.

3. Проведено класифікацію (систематизація) відомих методів оцінки вартості потенціалу підприємств і встановлено, що вони побудовані на таких принципах: методи оцінки постфактум (оцінка проводиться з позицій ефективності понесених витрат на створення об’єкта оцінки), поточної оцінки (ураховується тільки фактична ринкова ситуація) та апріорі оцінки (визначення майбутньої корисності від господарського використання об’єкта, тобто розміру можливого чистого потоку капіталу, отриманого інвестором від використання об’єкту оцінки).

4. Автором обґрунтовано методологію комплексної оцінки потенціалу підприємства за рахунок системного поєднання темпологічного, ресурсного та цільового підходів, що дає можливість оцінити рівень реалізації потенціалу та рівень досягнення цілей за минулий період, величину потенціалу та рівень досяжності поставлених цілей в поточному періоді, величину потенціалу у прогнозному періоді. Це дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо забезпечення розвитку потенціалу підприємства;

5. В дисертації розроблено модель прогнозування попиту на перевезення з урахуванням відповідної системи чинників впливу на обсяги перевезень з використанням технології нерівномірних раціональних бе-сплайнів (скорочено NURBS). Сутність технології nurbs полягає в способі математичного опису моделі кривою інтерполяції між трьома та більшою кількістю контрольних вектор точок, область впливу яких на форму кривої опису моделі є різною, що є суттєвою властивістю для моделювання іррегулярних кривих.

6. В дисертації розроблено модель оптимізації резерву провізних можливостей, Вирішення задачі оптимізації резерву провізних можливостей транспортного підприємства передбачає визначення такої величини резерву, яка б, з одного боку, забезпечувала можливість розвитку, збільшення обсягів перевезень, покривала б сезонні та інші коливання попиту, а з іншого – мінімізувала витрати на утримання не використовуваних транспортних засобів та потенційні втрати доходів від невиконання наявних обсягів перевезень. В якості критерію оптимізації величини резерву провізних можливостей запропоновано мінімум суми загальних втрат від невиконання перевезень та витрат на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу.

7. Запропоновано спосіб забезпечення резерву провізних можливостей (розширення власного парку рухомого складу, шляхом аутсорсингу рухомого складу, покращення показників діяльності підприємства) обирати в залежності від співвідношення фактичного та оптимального резерву провізних можливостей.

8. В дисертації розроблено модель розподілу коштів для підвищення збалансованості функціональних складових потенційних можливостей. Розроблений програмний продукт шляхом варіантних розрахунків дозволяє вирішувати такі задачі: визначати рівень гармонізації потенціалу за різних варіантів вкладання наявних коштів, визначати суму коштів, необхідну для досягнення заданого рівня гармонізації потенціалу, або заданої величини

«робочого» потенціалу, моделювати варіанти вкладання коштів при різних значеннях ефективності їх використання та різних ставках дисконтування. Програмний продукт зменшує час прийняття управлінських рішень, дозволяє вибрати найбільш прийнятний варіант розподілу коштів; пришвидшує і унаочнює розрахунки.

9. Показники оцінки ефективності реалізації потенціалу транспортного підприємства, які доповнено показниками інтенсивності реалізації потенціалу (який визначає величину потенціалу, що реалізується за певний період часу) та ресурсомісткості реалізації потенціалу (який визначає приведену питому вартість ресурсів, що необхідні для реалізації потенціалу

10. Перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств запропоновано розділити на декілька складових, які є невід'ємними одна від одної: внутрішню і зовнішню. Внутрішня складова передбачає розвиток потенціалу транспортних підприємств шляхом: оновлення рухомого складу і сучасного забезпечення його технічного обслуговування, розвитку персоналу, впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій, розширення переліку можливих джерел фінансування, покращення інформаційного забезпечення тощо. Зовнішня складова включає розвиток інфраструктури, інституційного та нормативно-правового забезпечення, конкурентного середовища тощо.

Основні положення п'ятого розділу висвітлено у наукових працях автора: [44, 49-53, 55-58, 60,65, 69, 72, 74, 76, 80, 88, 89].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі досліджено теоретико-методологічні, методичні та практичні основи формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств України в умовах економіки знань з урахуванням існуючих тенденцій та закономірностей, розвинуто понятійно-категоріальний апарат щодо розвитку потенціалу транспортних підприємств, закладено концептуальні засади забезпечення ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств, удосконалено методичні основи оцінювання потенціалу, оптимізації величини його складових та обґрунтування рішень щодо управління потенціалом транспортних підприємств у контексті системно-гуманізаційної парадигми.

Одержані в ході дослідження результати в сукупності вирішують актуальну науково-прикладну проблему, пов’язану з обґрунтуванням методологічних принципів та концептуальних засад забезпечення ефективного формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств в умовах розвитку економіки знань. Основні результати дисертаційної роботи дали змогу дисертанту дійти низки теоретичних і науково-практичних висновків, зокрема:

1. Встановлення лексичного значення та семантичної структури категорій, що розкривають сутність і пояснюють специфіку формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств в системі економічних відносин, надало можливість впорядкувати та розширити відповідний понятійно-категоріальний апарат. Зокрема, у процесі дослідження запропоновано дефініцію поняття «потенціал підприємства» тлумачити як інтегральну властивість підприємства, що визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних

можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей. Таке формулювання враховує логіку функціонування підприємства як соціально-економічної системи, визначає взаємозв'язок процесів формування потенціалу з управлінням підприємством.

2. Встановлено, що особливості формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств визначаються специфікою транспорту та його продукції, а саме характером транспортної продукції, одночасністю процесів її виробництва й споживання, неможливістю накопичувати транспортну продукцію; різноспрямованістю інтересів економіки в цілому та транспортної галузі, оскільки транспортування призводить до додаткових витрат у виробничих галузях тощо. Потенціал соціально-економічних систем транспорту визначається залежно від їх рівня: для СЕСТ мега-, макро- та мезорівня потенціал визначається, виходячи з місії транспорту, яка полягає в задоволенні потреб відповідної економічної системи в транспортному обслуговуванні (доставка певного вантажу на певному напрямку від «дверей» до «дверей», пасажирські перевезення тощо); для СЕСТ мікрорівня – це властивість підприємства, яка визначає його здатність здійснювати транспортне обслуговування клієнтів, а також є наслідком системної взаємодії ресурсів підприємства та умов його функціонування.

3. Виходячи з логіки системної динаміки, обґрунтовано концепт механізму прояву потенціалу транспортного підприємства, який передбачає ідентифікацію чинників формування потенціалу за двома рівнями за принципом трансцендентальності. На трансцендентальному рівні акумулюється потенційна енергія системи (бажання змін), формується намір управляючої підсистеми до реалізації змін, який в сукупності з наявними потенційними можливостями системи формує її потенційну силу, тобто фактичну спроможність досягати цілі. На логічному рівні формуються потенційні можливості (умови функціонування та наявні ресурси підприємства), використання яких забезпечує процес змін.

4. Запропонований підхід до визначення змісту та сутності потенціалу дозволив сформувати теоретико-методичні положення щодо його послідовного формування. Процес формування потенціалу підприємства в умовах економіки знань на усіх етапах включає дію трансцендентальних чинників, що визначаються діяльністю людини та підвищенням її ролі у створенні цінності. Основний і оборотний капітал підприємства, персонал та інформація формують ресурси підприємства. Останні, у свою чергу, під впливом зовнішніх умов формують наявні потенційні можливості. Потенційні можливості трансформуються в потенціал підприємства виключно за умови постановки досяжних цілей, сприйняття цілей усіма членами колективу та формування наміру їх досягати.

5. Ідентифіковано та систематизовано чинники, які визначають необхідність у нових підходах до формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств, за групами (системно-гуманізаційні, економічні, політичні, технологічні) та джерелами впливу (зовнішні, внутрішні). Встановлено, що основні причини сучасного кризового стану економіки знаходяться в площині дії системно-гуманізаційних чинників.

6. Внесок транспорту у формування ВВП визначено за допомогою показника транспортомісткості економіки, який розраховується як відношення загального вантажообороту до ВВП. Проведений факторний аналіз динаміки транспортомісткості показав, що за період 2001–2015 рр. загальне збільшення транспортомісткості на 18,21 ткм/дол. США (або у 2,54 раза) викликане випереджаючим зменшенням реального ВВП порівняно зі зменшенням вантажообороту. Зростання транспортомісткості за період 2001–2015 рр. на 109,46 % пояснюється зменшенням ВВП, і на 9,46 % – зменшенням вантажообороту. Стрімке зростання транспортомісткості в останні 3 роки свідчить про катастрофічне збільшення величини транспортної складової, питоме зростання транспортних витрат держави, що знижує ефективність національної економіки. На основі проведеного в дисертаційному дослідженні аналізу визначено системні причини наявної

кризи транспортної галузі, серед яких: неможливість залучення для розвитку потенціалу галузі значних довгострокових інвестицій, недієвість ринкових механізмів як основних регуляторів галузі, нерозвиненість конкуренції, недостатній розвиток інновацій.

7. У дисертаційному дослідженні методом декомпозиції виокремлено такі складові потенціалу: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, а також здійснено їх трирівневу логічно обґрунтовану деталізацію. Запропонована структура потенціалу включає інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, ефективна реалізація яких в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і інвестиційної діяльності.

8. Обґрунтовано системно-гуманізаційну парадигму розвитку суспільства, фундаментальними основами якої є усвідомлена відповідальність усіх економічних суб'єктів перед собою, суспільством, майбутнім за результати економічної діяльності, що мотивує стейкхолдерів до реалізації намірів, які забезпечують збалансованість розвитку складових потенціалу, гармонізацію економічних інтересів зацікавлених сторін, екологізацію діяльності підприємств, ефективне управління знаннями співробітників. Відсутність чи недотримання фундаментальних основ та базових принципів зазначеної парадигми є глибинною причиною наявної економічної та політичної кризи в Україні. Сутність системно-гуманізаційної парадигми щодо формування та реалізації потенціалу підприємства полягає у трансформації цілей формування та інструментарію реалізації потенціалу на принципах відповідальності й справедливості, дія якої виявляється через зростання вимог до забезпечення соціальних стандартів, екологічності бізнесу, компетентності та професійності персоналу тощо.

9. Введено в науковий обіг поняття «робочий» потенціал, який визначає величину потенціалу підприємства з урахуванням рівня реалізації його окремих складових. Економічний зміст «робочого» потенціалу

визначено як максимально можливу величину потенційних можливостей підприємства, яка визначається за мінімальним фактичним рівнем реалізації серед функціональних складових. Розроблено економічний інструментарій оцінювання рівня збалансованості розвитку функціональних складових потенціалу транспортних підприємств за коефіцієнтом гармонізації та створено програмно-методичне забезпечення оцінювання й моделювання рівня гармонізації функціональних складових потенціалу на основі сформованої динамічної поліноміальної моделі, реалізація якої відбувається шляхом вибору напрямку вкладання коштів за принципом «слабкої ланки» та дозволяє максимізувати величину робочого потенціалу транспортного підприємства.

10. Визначено переваги застосування на транспортних підприємствах системи управління знаннями порівняно з традиційною системою управління персоналом, що обумовило розробку алгоритму впровадження системи управління знаннями, реалізація якого забезпечує отримання позитивного економічного ефекту. Уточнення змісту та виокремлення складових знаннєвого потенціалу транспортних підприємств дозволило сформувати механізм його впливу на конкурентоздатність.

11. Розроблений механізм формування екологічного потенціалу підприємства включає відповідні фактори впливу, мотиватори, необхідне забезпечення, а його основною метою є виключно процес реалізації потенціалу, тобто результат використання ресурсозберігаючих технологій, проведення природоохоронних заходів, розробки та реалізації екологічної продукції, екологізації логістики тощо. Обґрунтовано багатовимірність складових формування ефекту від реалізації екологічного потенціалу підприємства, що виявляється не тільки в прямому екологічному ефекті, а й також у економічному, ринковому, фінансовому, структурному, техніко-технологічному, соціальному.

12. Ідентифікація інтересів суб’єктів транспортного ринку дозволила структурувати їх за рівнями (мікро-, мезо-, макрорівень) та видами (економічні, соціальні, екологічні). За результатами проведеного

дослідження встановлено, що для співробітників транспортного підприємства найголовнішими економічними інтересами є підвищення посадового окладу та відсотка преміальних від збільшення реалізації транспортних послуг. Розроблені економіко-математичні моделі дозволяють визначити рівноважні економічні інтереси підприємства, працівників та держави щодо рівня оплати праці.

13. На основі розробленої методології комплексного оцінювання потенціалу розраховано показники, що визначають потенціал транспортного підприємства з позицій минулого, сьогодення, майбутнього за динамічним і цільовим підходом. Це дозволило встановити кількісні величини потенціалу та його складових для досліджуваних транспортних підприємств, а також аргументувати пріоритетність управлінських заходів щодо розвитку потенціалу.

14. Управління провізними можливостями транспортного підприємства запропоновано здійснювати на основі визначення оптимальної величини резерву провізних можливостей, яка визначається за результатами прогнозування обсягів вантажообороту з використанням технології нерівномірних раціональних бе-сплайнів (NURBS). Критерієм оптимізації величини резерву провізних можливостей транспортного підприємства визначено мінімум суми загальних втрат від невиконання перевезень та витрат на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу. Запропоновано вибір способу забезпечення резерву рухомого складу здійснювати на основі співвідношення фактичного та оптимального резерву провізних можливостей. Встановлено, що більший ринковий потенціал (потенціал комерціалізації) має стратегія забезпечення резерву шляхом аутсорсингу рухомого складу.

15. Запропоновані показники оцінки ефективності реалізації потенціалу дозволили визначити рівень і динаміку інтенсивності та ресурсомісткості реалізації потенціалу досліджуваних транспортних підприємств, а також зробити висновок про ефективність запропонованих

заходів щодо підвищення рівня гармонізації потенційних можливостей та оптимізації резерву провізних можливостей.

Встановлено, що перспективи розвитку транспортних підприємств є лише за умови імплементації в суспільне життя базових принципів системно-гуманізаційної парадигми. Перспектив розвитку поза межами даної парадигми немає, оскільки рівень диспропорцій між декларованими намірами та реальними діями досягнув критичної межі. Для втілення в життя розроблених напрямів розвитку потенціалу транспортних підприємств необхідно усвідомлення керівництвом підприємств, галузі й держави відповідальності за розвиток транспорту та його трансформація в наміри й реальні дії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики [Текст] / Л.И. Абалкин. – М., 1981. – 351с.
2. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления [Текст] / Абалкин Л.И. – М.: Экономика, 1987. – 192 с.
3. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст] / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
4. Австралійський вимір українських вишів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/EDUCATION/avstraliyskiy_vimir_ ukrayinskih_vishiv2.
5. Адамчук В.В. Экономика и социология труда: [учебник для вузов] / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина – М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
6. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости»», 2000. – 256 с.
7. Алексєєва Т.В. Духовність та відповідальність як екзистенціали людського буття / Т.В. Алексєєва // Проблеми сучасної психології. – 2013. – Вип. 22. – С. 27-39. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_22_4.
8. Алёхин А.Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты [Текст] / А.Б. Алёхин // Вісник Хмельницького університету. – Економічні науки, №4, Т.2. – 2011. – С. 7-12.
9. Алещенко В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы / В.В. Алещенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1(45). – С. 106-112.
10. Амосов О.Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект / О.Ю. Амосов // Бізнес Інформ. – 2012. – №12. –

С. 337-340.

11. Амосов О.Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства [текст] /О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 78–83.
12. Аналітична довідка «Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_...pdf.
13. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України 231 Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році Розділ ІІ. Українські реформи на європейському шляху [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/POSLANNYA-2015_giper_new.pdf.
14. Ананченко В. Позитивний вплив зовнішніх чинників на розвиток інфраструктури транспорту та зв'язку / В. Ананченко, В. Гурнак // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер : Економіка і управління. – 2012. – Вип. 20. – С. 20-33.
15. Ананченко О. Проблеми управління економіко-господарською діяльністю транспортної галузі в сучасних умовах / О. Ананченко, В. Гурнак // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер : Економіка і управління. – 2015. – Вип. 32. – С. 9-19.
16. Андросюк К.В. Многогранное понятие «экономики знаний» [Електронний ресурс]/ К.В. Андросюк // Креативная Экономика. – 2007. – № 3. – Режим доступу: http:// www. creativeconomy.ru (Дата звернення: 20.01.2009).
17. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика. / А.И. Анчишкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – 384 с.

18. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики [Текст] / Анчишкин А.И. – М.: Экономика, 1973. – 368 с.
19. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства [Текст] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7(85). – С.71-76.
20. Ареф'єва О.В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств / О.В. Ареф'єва, П.В. Комарецька // Актуал. проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 80-85.
21. Ареф'єва О.В. Логістичне управління позиковим потенціалом підприємств: монографія / О.В. Ареф'єва, М.В. Бодрецький. – Луганськ, 2012. – 225 с.
22. Ареф'єва О.В. Основи формування господарського потенціалу підприємств та визначення його конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / О.В. Ареф'єва, Т.С. Запорожець // Агросвіт. – 2011. – №22. – С. 30-34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/agrosvit_2011_22_8.pdf.
23. Ареф'єва О.В. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг / О. В. Ареф'єва, С.В. Забуранний // Актуал. проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 121-126.
24. Ареф'єва О.В. Перспективні напрями розвитку трудового потенціалу в системі споживчої кооперації / О.В. Ареф'єва, І.М. Мягких // Актуал. проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 147-153.
25. Ареф'єва О.В. Процес реагування організаційної структури управління на зміни у зовнішньому середовищі / О.В. Ареф'єва, О.Л. Горяча // Актуал. проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 114-122.
26. *Аристархов П.В.* Развитие концепции экономического потенциала предприятия в разрезе целевого подхода [Электронный ресурс] / П.В. Аристархов // Материалы международной заочной научно–практической конференции Экономика и управление: проблемы и

решения. Часть II. – Новосибирск, 2011. – С. 16-24. – Режим доступа до журн.: http://sibac.info/index.php/2009–07–01–10–21–16/624–2012–01–17–14–09–52.

27. Архангельский В.Н. Управление научно–техническим прогрессом в машиностроении [Текст] / В.Н. Архангельский, Л.Е. Зиновьев. – М., 1983. – 120 с.
28. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) – Л.: Изд-во Ленинградского университета.1984. – 135с.
29. Ачкасов І.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання [Конспект лекцій з курсу] / І.А. Ачкасов, Т.А. Пушкар, В.Г. Федорова; Харк.нац. акад. міськ. госп-ва; – Х.: ХНАМГ, 2010. – 89 с.
30. Бабина О.Є. Алгоритм оцінки конкурентоздатності транспортно-експедиторських підприємств / О.Є. Бабина, В.М. Семесько // Економіка та держава : Міжнародний науково-практичний журнал / Ін-т підготовки кадрів держ. служби зайнятості України; «ТОВ Ред. журн. «Економіка та держава». – Київ, 2007. – № 5. – С. 32-35.
31. Бабина О.Є. Аналіз конкурентного середовища транспортного підприємства: теоретико-методологічний підхід / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково-практичних статей Української державної академії залізничного транспорту. – Х.: УДАЗТ, 2011. – Вип. 37. – С.173-178.
32. Бабина О.Є. Аналіз підходів до визначення поняття «конкурентоздатність» / О.Є. Бабина: тези доп.// Міжнар.наук.-практ. конф. [«Стратегічні імперативи сучасного менеджменту, до 20-річчя кафедри менеджменту»], (Київ, КНЕУ, 2-3 лютого 2012 р.) / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київськ. нац. економ. універ.– К.: КНЕУ, 2012. – С.14-16.
33. Бабина О.Є. Аналіз підходів до формування структури капіталу підприємства / О.Є. Бабина, В.П. Власова // Водний транспорт:

Зб.наук.праць. – К.: КДАВТ, 2005. – №5-6. – С. 41-45.

34. Бабина О.Є. Аналіз стану зовнішнього середовища транспортно-логістичних підприємств України // О.Є. Бабина / Materials of the XI International scientific and practical conference, «Science and civilization», – 2015. Volume 3. Economic science. Sheffield. Science and education LTD – С.56-60.
35. Бабина О.Є. Аналіз та перспективи розвитку портово-промислових комплексів України / О.Є. Бабина, Н.Д. Мельниченко // Водний транспорт: Зб.наук.праць. – К.: КДАВТ, 2002.– Вип.3. – С. 68-75.
36. Бабина О.Є. Багатовимірність прояву результатів формування та реалізації екологічної складової потенціалу підприємства / О.Є. Бабина // Проблеми економіки. – 2013. – №1 – С. 197-204.
37. Бабина О.Є. Взаємодія факторів конкурентоздатності при формуванні конкурентних переваг підприємства / О.Є. Бабина // Збірник наукових праць Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – К.: ДУІКТ, 2012. – № 1(5). Т.1 – С.30-36.
38. Бабина О.Є. Взаємозв’язок понять потенціал та конкурентоздатність / О.Є. Бабина: тези доп. // Міжн. наук.-практ. конф. [«Економіко-екологічні проблеми розвитку транспортної галузі в сучасних умовах»], (Київ, КДАВТ, 27-28 листопада 2014р.) / М-во освіти і науки України, Держ. акад. водн. транс. – К.: КДАВТ, 2014. – С. 127-129.
39. Бабина О.Є. Детермінанти інноваційного розвитку в умовах формування економіки знань: Колективна монографія «Інноваційний розвиток економіки: процеси та явища». – Дніпропетровськ: НГУ, 2013. – 2013. – 612с. – С 16-29.
40. Бабина О.Є. Детермінанти розвитку транспортного потенціалу України / О.Є. Бабина, С.М. Шуляренко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2015. – № 1-2 (72). – С. 21-28.
41. Бабина О.Є. Динамічний підхід до визначення поняття

«конкурентоздатність» / О.Є. Бабина // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту:у 2 ч. – К.:КНЕУ, 2012. – Ч.1 – С.17-23.

42. Бабина О.Є. Екологізація – сучасний напрям розвитку логістики // О.Є. Бабина: тези доп.// VI Міжн. наук.-практ. конф. [«Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем в умовах реформування залізничного транспорту: управління, економіка і технології»] (Київ, ДЕТУТ, 11-12 квітня 2013р.) / М-во інфраст. України, Держ. адмін. заліз. транс. України «Укрзалізниця», Держ. екон.-техн. Ун-т транс., Транс. акад. України, Науково-техн. товар. залізничників України. –К.: ДЕТУТ, 2013. – С.40-42.
43. Бабина О.Є. Екологічний потенціал підприємства: сутність та механізм реалізації / О.Є. Бабина: тези доп.// Міжнар.наук.-прак.конф. [«Трансформація національних моделей економічного розвитку в умовах глобалізації»] (Київ, 20-22 листопада 2013 р.)/ відп.ред.А.А.Мазаракі. – К.: Київ.нац.торг.-екон.у-т, 2013. – 534с. – Укр., рос. та англ.мовами. – С.496-497.
44. Бабина О.Є. Економічний механізм визначення концесійних платежів при реалізації проектів ДПП у морських торговельних портах України/ О.Є. Бабина, В.П. Власова // Бізнес-Інформ №2 (2015) – С.162-168.
45. Бабина О.Є. Економічні інтереси в системі ринкових відносин [Текст] / О.Є. Бабина, Ю.П. Лозова // Водний транспорт. Зб.наук.праць КДАВТ. – К.: КДАВТ, 2013. №1 (16). – С.75-79.
46. Бабина О.Є. Економічні інтереси на ринку транспортних послуг та етапи їх гармонізації [Текст]/ О.Є. Бабина // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць: Випуск 40. – К.: НАУ, 2012. – С.37-43.
47. Бабина О.Є. Економічні проблеми ресурсозбереження в Україні / О.Є. Бабина, Н.О. Мельник // Водний транспорт: Зб.наук.праць КДАВТ. – К.: КДАВТ, 2010. – №11. – С. 39-42.

48. Бабина О.Є. Етапи формування конкурентного середовища транспортних підприємств // О.Є. Бабина: тези доп.// Міжн. наук.-практ. конф. «Проблеми управління та обліку на водному транспорті в умовах транзитної економіки», (Київ, КДАВТ, 19-20 квітня 2012р.) / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Держ. акад. водн. транс. – К.: КДАВТ, 2012. – С. 68-69.
49. Бабина О.Є. Ефективність аутсорсингу / О.Є. Бабина, В.М. Семесько // Проблеми системного підходу в економіці: Зб.наук.праць. – К.: НАУ, 2005. – Вип.12 – С. 151-156.
50. Бабина О.Є. Ефективність аутсорсингу логістичних функцій / О.Є. Бабина: тези доп.// Міжн. наук.-практ. семін. [«Економіка і менеджмент на транспорті»], (Київ, КДАВТ, 15-16 травня 2008р.) / М-во освіти і науки України, Київ. держ. акад. водн. транс. – К.: КДАВТ, 2008. – С.57-58.
51. Бабина О.Є. Ефективність формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств [Електронний ресурс]/ О.Є. Бабина // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – Електронні дані. – [Дніпропетровськ: Дніпропетров. держ. аграрний ун-т: ТОВ «ДКС Центр», 2015]. – № 10. – Режим доступу:www.economy.nayka.com.ua – Назва з екрана.
52. Бабина О.Є. Зарубіжний досвід реалізації механізмів державно-приватного партнерства / О.Є. Бабина, К.В. Омельченко // Проблеми системного підходу в економіці: Зб.наук.праць. – К.:НАУ, 2013. – Вип.44. – С.12-18.
53. Бабина О.Є. Імперативи сталого розвитку транспортно-експедиторських підприємств в ринкових умовах: монографія / В.Г. Коба, О.Є. Бабина, О.О. Карпенко – К.: СІК ГРУП Україна, 2013. – 232с.
54. Бабина О.Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток суднобудівних та судноремонтних підприємств України / О. Є. Бабина, Н. О. Мельник: тези доп. // IX Międzynarodowej Naukowi-Praktycznej Konferencji

«Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami-2013» – Przemysl, 2013. – С. 13–15.

55. Бабина О.Є. Інтегральний показник конкурентоздатності підприємств / О.Є. Бабина, Л.О. Грицай: тези доп. // Міжн. наук.-практ. конф. [«Проблеми розвитку транспорту в умовах економічної кризи»], (Київ, КДАВТ, 15-16 червня 2010р.) / М-во освіти і науки України, Київ. держ. акад. водн. транс. – К.: КДАВТ, 2010. – С.53-54.
56. Бабина О.Є. Інтегральний показник оцінки фінансового стану підприємств транспортної галузі / О.Є. Бабина // Водний транспорт: Зб.наук.праць КДАВТ. – К.: КДАВТ, 2009. – №10. – С. 73-78.
57. Бабина О.Є. Інтеграція як імператив розвитку сучасної економіки / О.О. Карпенко, О.Є. Бабина// Актуальні проблеми економіки. Науковий журнал. – №3(153). – К.: 2014. – С. 22-30.
58. Бабина О.Є. Інтенсифікація розвитку змішаних перевезень вантажів в Україні шляхом формування мережі транспортно-логістичних центрів та транспортно-логістичних кластерів / Карпенко О.О., О.Є. Бабина // Бізнес інформ. Харків, 2013. – №11. – С.180-185.
59. Бабина О.Є. Концептуальні засади формування конкурентного середовища транспортних підприємств / О.Є. Бабина // Теорії мікро-макроекономіки: зб. наук. праць. – К.: АМУ, 2012. – Вип. 38.– С.200-209.
60. Бабина О.Є. Концептуальні основи моделювання процесів формування та реалізації потенціалу підприємства / О.Є. Бабина // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірка наук праць. – КНУ ім.Т Шевченка.: ІМВ, 2014. – Вип.118, част.2. – С.60-70.
61. Бабина О.Є. Методичний підхід до аналізу ймовірності банкрутства підприємств транспортної галузі / О.Є. Бабина: тези доп. // LXVI наукова конференція професорсько-викладацького складу, аспірантів та студентів університету. – К.: НТУ, 2010. – С.283.
62. Бабина О.Є. Механізм мотивації розвитку потенціалу підприємства на принципах гуманізаційної парадигми / О.Є. Бабина // Актуальні

проблеми економіки та права: теорія та практика: матеріали Всеукраїнського науково-практичного семінару (22 травня 2015 р.) / відп.ред. А.Г. Чубенко, В.М. Сотниченко, – К.: Державний університет телекомунікацій, Навчально-методичний центр Державної служби фінансового моніторингу України, 2015. – С.16-18.

63. Бабина О.Є. Механізм підвищення рівня соціально відповідальної діяльності підприємств України / О.Є. Бабина, А.А. Комарова // Бізнес інформ, 2014. – №12 – С. 69-74.
64. Бабина О.Є. Механізм стимулювання інноваційного розвитку підприємства / О.Є. Бабина, М.С. Бойчук // Економіка менеджмент бізнес, 2014. – №1(9). – С.49-56.
65. Бабина О.Є. Напрямки державної політики в транспортній галузі України / О.Є. Бабина, О.О. Карпенко // Аналітично-інформаційний журнал «Схід», 2012. – №1 (115) – С.7-12.
66. Бабина О.Є. Організаційно-економічний механізм реалізації природоохоронних заходів на підприємствах України / О.Є. Бабина, Н.О. Мельник: тези доп. / V Міжн. наук.-практ. конф. [«Інформаційні технології, системний аналіз і моделювання соціоекологоекономічних систем»], (Київ, НАУ, 16-18 жовтня 2012 р.) / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. авіац. Універ. Кафедра економічної кібернетики ФЕП ІЕМ НАУ. – Київ: Допомога, 2012. – С.66-67.
67. Бабина О.Є. Особливості управління оборотним капіталом підприємства / О.Є. Бабина, О.В. Богер // Водний транспорт: Зб.наук.праць КДАВТ. – К.:КДАВТ, 2011. – №12. – С. 74-78.
68. Бабина О.Є. Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств // О.Є. Бабина / Materials of the XI International scientific and practical conference, «Fundamental and applied science», – 2015. Volume 3. Economic science. Sheffield. Science and education LTD – 96 стр.
69. Бабина О.Є. Оцінка конкурентоздатності транспортних підприємств /

О.Є. Бабина: тези доп. // V Міжн. наук.-практ. конф. [«Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем в умовах реформування залізничного транспорту: управління, економіка і технології»], (Київ, ДЕТУТ, 24-25 березня 2011р.) / М-во інфраст. України, Держ. адмін. заліз. транс. України «Укрзалізниця», Держ. екон.-техн. Ун-т транс., Транс. акад. України, Науково-техн. товар. залізничників України. – К.: ДЕТУТ, 2011. – С. 95-97.

70. Бабина О.Є. Оцінка та моделювання збалансованості потенціалу транспортного підприємства: теоретико-методичний аспект / О.Є. Бабина // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». – Вип. 33. – К.: ДЕТУТ, 2014. – с.9-18.
71. Бабина О.Є. Оцінювання рівня соціально відповідальної діяльності транспортних підприємств// О.Є. Бабина, Ю.П. Байрактар / Бізнес інформ, 2015. – № 10. – С. 273-280.
72. Бабина О.Є. Перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств / О.Є. Бабина // Розвиток фінансово-економічного становища на різних рівнях управління: підприємство, регіон, держава: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 6-7 листопада 2015 р.). У 4-х частинах. – Дніпропетровськ: НО «Перспектива», 2015. – Ч. 2. – С.106-108.
73. Бабина О.Є. Підвищення ефективності управління основними фондами Маріупольського морського торговельного порту з використанням математичних методів / О.Є. Бабина, Л.І. Дробот // Водний транспорт: Зб.наук.праць КДАВТ. – К.:КДАВТ, 2008. – Вип.9. – С. 41-45.
74. Бабина О.Є. Порівняльний аналіз методів оцінки конкурентоздатності / О.Є. Бабина: тези доп. // VII Всеукр. наук.-практ. конф. [«Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку»], (Київ, ЄУ, 19 березня 2009р.)/Асоц. навч. закладів України приват. форми власн., Україн.–америк. гумінітарн. Ун-т. в Україні, Європ. Ун-т. – К.: Видавництво

Європ. Ун-т, 2009. – С. 33-34.

75. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія [Текст] / О.Є. Бабина// Вісник економіки транспорту і промисловості. Збірник науково-практичних статей Української державної академії залізничного транспорту. – Х.: УДАЗТ, 2011. – Вип. 36. – С. 23-26.
76. Бабина О.Є. Проблемні питання оцінки потенціалу підприємства // О.Є. Бабина / Зовнішні та внутрішні фактори впливу на розвиток міжнародних економічних відносин: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 4-5 липня 2014 року) /ГО «Львівська економічна фундація». – У 3-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2014. – Ч.2. – С. 76-78.
77. Бабина О.Є. Розвиток економічної системи як процес реалізації її потенціалу/ О.Є. Бабина, О.О. Карпенко// Економіка розвитку: Науковий журнал. – № 4(68). – Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2013. – С. 57-61.
78. Бабина О.Є. Роль інвестицій в розвитку економіки України / О.Є. Бабина, М.В. Ковбатюк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб.наук.праць КМУГА. – Київ, 1998. – С.9-13.
79. Бабина О.Є. Системно-гуманізаційна парадигма формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства/ О.Є. Бабина // Водний транспорт. Збірник наукових праць Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного. – К.: КДАВТ, 2015. – № 2 (23). – С.103-110.
80. Бабина О.Є. Системно-гуманізаційний концепт формування та реалізації потенціалу підприємства в умовах економіки знань: монографія / О.Є. Бабина; Київ. держ. акад. вод. трансп. ім. гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного. – К.: СІК ГРУП Україна, 2013. – 278 с.
81. Бабина О.Є. Стан фінансування оновлення основних фондів в морських торговельних портів України / О.Є. Бабина, С.М. Шуляренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наук.

праць. – Київ: НАУ, 2007. – Вип. 15 – С. 106-111.

82. Бабина О.Є. Сутність та складові антикризового потенціалу підприємства/ О.Є. Бабина: тези доп. // Міжн. наук.-практ. конф. [«Проблеми розвитку сучасної економічної науки в транспортній галузі»], (Київ, КДАВТ, 20-22 листопада 2013р.) / М-во освіти і науки України, Держ. акад. водн. транс. – К.: КДАВТ, 2013. – С.176-178.
83. Бабина О.Є. Тенденції і проблеми ринку суднобудування і судноремонту в Україні / О.Є. Бабина, А.М. Пічка // Журнал «Економіка та держава», м. Київ: № 2 – 2015. – С. 99-104.
84. Бабина О.Є. Трансформация подходов к управлению на современном этапе развития экономики// О.Є. Бабина: тез доп. // Материали за IX Международна научна практична конференція «Динамикта на съвременната наука–2013», 17–25 юли, 2013, София, «Бял ГРАД-БГ» ООД (Том 2, Икономики) – С.82-85.
85. Бабина О.Є. Узагальнення властивостей економічного потенціалу в контексті системного підходу [Текст] / О.Є. Бабина, О.О. Карпенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 55-60.
86. Бабина О.Є. Управління знаннями як інструмент реалізації потенціалу підприємства / О.Є. Бабина: тези доп. // Materialy IX mezinarodni vědecko – prakticka conference «Zpravy vědecke ideje–2013». – Dil 3. Ekonomicke vědy: Praha.Publishing House «Education and Science» s.r.o – 96 stran (том 3) –2013.– С.85-87.
87. Бабина О.Є. Управління знаннями як складовою потенціалу підприємства [Текст] / О.Є. Бабина, Т.І. Андреюшина // Водний транспорт. Зб.наук.праць КДАВТ. – К.:КДАВТ, 2012. – № 2 (14). – С. 101-106.
88. Бабина О.Є. Формування економічного механізму оновлення основних фондів морських торговельних портів України / О.Є. Бабина, С.М. Заволока // Міжнародний науково-практичний журнал «Економіка і держава». – К., 2005. – №5 – С.40-43.

89. Бабина О.Є. Формування інструментарію антикризового управління підприємств суднобудівної галузі / О.Є. Бабина, Н.І. Павлова // Водний транспорт: Зб.наук.праць КДАВТ. – К.:КДАВТ, 2014. – № 1 (19). – С. 86–92.
90. Бабина О.Є. Формування раціональної структури капіталу підприємства – запорука ефективності його функціонування / О.Є. Бабина, О.О. Карпенко.// Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління».– К.: ДЕТУТ, 2011. – Вип.17.– С. 275-282.
91. Бабина О.Є. Чинники розвитку ринку автосервісу в Україні / О.Є. Бабина: тези доп. // Міжн. наук.-практ. конф. [«Проблеми розвитку транспорту в умовах економічної кризи»], (Київ, КДАВТ, 15-16 червня 2010р.) / М-во освіти і науки України, Київ. держ. акад. водн. транс. – К.: КДАВТ, 2010. – С.38-40.
92. Бадаєв Ю.І. Геометричне моделювання криволінійних обводів складних об’єктів [Текст]: навч. посіб. /Ю.І. Бадаєв,- К: КДАВТ, 2015. – 170с.
93. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: слово та діло [Текст] / Ю.М. Бажал // Монітор конкурентоспроможності. – 2008. – № 1-2. – С. 67.
94. Базилюк А.В. Механізм реалізації інвестиційного потенціалу автотранспортних підприємств в Україні / А.В. Базилюк, В.В. Гордієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №10. – С. 84-92. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_10_11.
95. Базилюк А.В. Особливості формування та функціонування транспортних кластерів як систем / А.В. Базилюк, І.О. Хоменко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2011. – Вип. 8. – С. 244-248. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2011_8_66
96. Базилюк А.В., Хоменко І.О. Методика SERVQUAL як інструмент оцінювання якості послуг з пасажирських перевезень міста. / А.В. Базилюк, І.О. Хоменко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К.: НТУ – 2013. – Вип. 12.

97. Бакаєв Л.О. Ринкова економіка як система господарювання на підприємтвах залізничного транспорту / Л.О. Бакаєв, С.М. Приймук // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2014. – Вип. 27. – С. 63-68. – Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_27_12
98. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент [Текст] / Балабанов И.Т. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
99. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства [Текст] /Л.В. Балабанов, Р.В. Мажинський. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 362с.
100. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография [Текст] / О.Ф. Балацкий. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
101. Бачевський Б.Є. Визначення економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Б.Є. Бачевський, І.А. Пастушкова, Є.А. Яцура // Збірник наукових праць: економічні науки. – 2011. – № 7. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2011_7/21VEP.pdf.
102. Бачевський Б.Є. Механізм реалізації потенціалу підприємства [Текст] / Б.Є. Бачевський, О.В. Перепелюкова // «Прометей», регіональний зб. наук. праць з економіки. − 2007. − № 2(23). − С. 262-265.
103. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблотська , О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
104. Бачкір Л.В. Розвиток інноваційних процесів підприємства транспортного машинобудування [Електронний ресурс] / Л.В. Бачкір, А.І. Баличева // Ефективна економіка. – 2012. – №4. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua.
105. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал [Текст] / Л.В. Беззубко, С.Є. Захаров, Н.М. Свєшнікова. – Донецьк, 2008. – 202 с.

106. Берлінг Р.З. Еколого-економічний потенціал підприємства, його суть та значення у виробничо–господарській діяльності підприємства [Текст] / Р.З. Берлінг // Вісник національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – № 714. – С.33-38.
107. Бех В.П. Морфологія соціального світу: монографія / В.П. Бех. – Київ-Мюнхен: Вид-во НПУ імені Н.П. Драгоманова, 2011. – 759 с.
108. Бех І.Д. Виховання особистості: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / І.Д. Бех – К.: Либідь, 2008. – 848с.
109. Бєляєва Г.Є. Особливості моделювання та управління еколого-економічним потенціалом промислових підприємств (на прикладі вугледобувної галузі) [Текст] / Г.Є. Бєляєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №3 (15). – С.56-59.
110. Бідняк М.Н. Основні напрямки формування організаційно-економічної стабільності на транспортних підприємствах [Електронний ресурс] / М.Н. Бідняк, А.М. Клещ // Вісник Національного транспортного університету. – 2012. – №26(1). – С. 246-249. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2012_26(1)__51.pdf
111. Богомолова Н.І. Особливості розвитку гармонізаційно-економічного механізму прискорення залізничних перевезень [Електронний ресурс] / журнал «Ефективна економіка». – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=117
112. Богомолова Н.І. Організаційно-економічні основи прискорення залізничних перевезень: монографія / Н.І. Богомолова; Держ. екон.-технол. ун-т трансп. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009. – 240 с.
113. Болмэн Ли Дж. Рефрейминг организаций. Артистизм, выбор и лидерство / Ли Дж. Болмэн, Е.Д. Терренс. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 491 с.
114. Бондар Н.М. Проблема відсутності справедливої оплати праці в контексті управління сучасними автотранспортними

компаніями [Електронний ресурс] / Н.М. Бондар, Д.О. Бобровник // Економіка та управління на транспорті. – 2016. – Вип. 3. – С. 010-014. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2016_3_4.

115. Бондаренко В.М. Формирование транспортного потенциала как ведущей составляющей производственной инфраструктуры в регионе / Промышленный транспорт Казахстана. Журнал научных трудов «Казахского университета путей сообщения» – Алматы – 2013 № 2 (39) – С. 71-76.
116. Бондаренко В.М. Формування конкурентних переваг на основі оптимізації використання ресурсного потенціалу / В.М. Бондаренко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 3. – С. 37-47. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_3_7.
117. Боняр С.М. Економічні основи розвитку судноплавства ріка-море в Україні: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / С. М. Боняр; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – О., 2010. – 36 с.
118. Борисов А.Б. Большой экономический словарь [Текст] / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
119. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. (Теория и практика менеджмента). – Спб. И Др.: Питер, 2001. – 287 С.
120. Брутман А.Б. Промышленное предприятие как объект измерения конкурентоспособности: методологический аспект [Текст] / А.Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету. – Економічні науки. № 4, Т.2. – 2009. – С. 156-161.
121. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: [монографія] / П.Т. Бубенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 295 с.
122. Валовой внутренний продукт Украины. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/gdp/

123. Варналій З.С. Економічна безпека [Текст]: навчальний посібник / З.С. Варналій.: Знання, 2009. – 647 с.
124. Васильківський Д.М. Трансформація періодів планування підвищення економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємством [текст] / Д.М. Васильківський // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 216–220.
125. Васнев С.А. Статистика: Учебное пособие. – Москва: МГУП, 2001. – 170 с.
126. Васюкова Г.Т. Екологія [Електронний ресурс]: підручник / Г.Т. Васюкова, О.І. Ярошева // – К. : Кондор. – 2009. – 524 с.
127. Веклич О.О. Механізм впливу екологічних стандартів на конкурентоспроможність [Текст] / О.О. Веклич //Збірник науково-технічних праць «Науковий вісник: Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища». – Львів: НЛТУУ. – 2005. – вип.15.6. – С.71-78.
128. Вернадский В.И. Начало и вечность жизни [Текст] / Вернадский В.И.// – М.: Советская Россия, 1989. – 704 с.
129. Винарчик П. Спасение идей: И. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий / П. Винарчик // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С.15-26.
130. Винников В.В. Формирование морского транспортного потенциала в системе интеграционных процессов: моногр. / В.В. Винников; Одес. нац. мор. акад. – О.: Фенікс, 2004. – 221 с.
131. Винокуров В.А Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы [Текст] / В.А. Винокуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С.9-19.
132. Відправлення (перевезення) вантажів за видами транспорту. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/tz/tz_rik/tz_u/ts_u.htm.
133. Власов М.В. Стратегия производства новых знаний [Текст] /

М.В. Власов // Обществ. науки и современность. – 2007. – № 3. – С.18-22.

134. Воблый К.Г. Производственные силы Украины. Техника, экономика, право [Текст] / К.Г. Воблый // Научные записки Ин-та народного хоз-ва, 1924. – № 4-5. – С. 126-149.
135. Воркут Т.А. Підвищення ефективності роботи підприємств автомобільного транспорту в проектах ланцюгів постачань [Електронний ресурс] / Т.А. Воркут, І.П. Гамеляк, Д.О. Павлюк, О.Є. Білоног // Вісник Національного транспортного університету. – 2012. – № 26(1). – С. 271-278. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2012_26(1)__57.pdf
136. Воркут Т.А. Методичні основи формування стратегічного портфеля проектів систем перевезень в організаціях термінальної доставки вантажів автомобільним транспортом [Електронний ресурс] / Т.А. Воркут, О.Є. Білоног // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 15-24. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2012_9_5.pdf
137. Вороніна Р.М. Логістика рециклінгу [Текст] / Р.М. Вороніна // Логістика. – 2008. – №623. – С.28-33.
138. Воронкова А.Е. Застосування менеджменту знань персоналу як передумова створення конкурентних переваг підприємства [Текст] / А.Е. Воронкова, А.М. Гриньов // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 1 (28). – Донецьк: ДЕГІ, 2009. – 331 с., с. 99-102.
139. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку [Текст] / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки – науковий економічний журнал. – №4 (94), 2009. – с. 77-85.
140. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным

потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.

141. Воронкова А.Е. Корпорація: управління та культура: [монографія] / А.Е. Воронкова, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура, М.М. Баб'як – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
142. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах економіки знань / А.Е. Воронкова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – № 3(145). – С. 35-41.
143. Врода Ю.Ф. Оцінка та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу машинобудівного підприємства [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Юрій Федорович Врода. – Х., 2009. – 14 с.
144. Гречан А.П. Умови ефективного використання інтелектуального капіталу [Текст] / А.П. Гречан // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 223-225.
145. Галабурда В.Г. Методы оценки качества транспортного обслуживания / В.Г. Галабурда // Бюллетень транспортной информации. – 2003. – № 6 (96). – С. 8-13.
146. Галушка З.І. Стратегічний менеджмент: навч.-метод.посібник [текст] / З.І. Галушка, І.Ф. Комарницький. – Чернів. нац.ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці, 2006. – 247 с.
147. Гальчинський А.С., Ещенко П.С. Основи економічних знань: Навчальний посіб. – К.:1999. − 544 с.
148. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал: учеб. пособие/ А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: ЭКСМО, 2008. – 400 с.
149. Гарифова Л.Ф. Экономические интересы хозяйствующих субъектов в

информационной экономике [Рукопис]: дис. кан. экон. наук: спец. 08.00.01: защищена 2011г. / Л.Ф. Гарифова; ФГАОУ ВП Казанский (Приволжский) федер. ун-т. – Казань: 2011. – 158с.

150. Герасимов И.В. Игра и сознание (к постановке проблемы) // Общественные науки и современность. – 1995. – № 1. – С. 159-166.
151. Герасимчук З.В., Хвищун Н.В. Сталий розвиток регіону на засадах екологістики [Текст] / З.В. Герасимчук, Н.В. Хвищун // Інноваційна економіка. – 2012, № 2(28). – С.158-162.
152. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307с.
153. Гибало Н.П. Теория информационной экономики в институциональной структуре интеллектуального капитала [Текст]/ / Н.П. Гибало // Экономика образования. – 2000. – № 1. – С.63-76.
154. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Текст] / С.Ю. Глазьев. – Вопросы экономики 3. 2009. – С. 26-32.
155. Говорун Д.И. Творческое воображение и эстетические чувства (философская монография). – К.: Выща школа, 1990. – 143 с.
156. Голованов Н.Н. Геометрическое моделирование. – М.: Издательство Физико-математической литературы, 2002. – 472 с.
157. Гончаров В.Н. Характеристика инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического управления [Текст] / В.Н. Гончаров, Е.В. Иванова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2004. – Вип. 76. – С. 112-119.
158. Гончарова Н.П. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: монографія [Текст] / Н.П. Гончарова, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко та ін.; заг. ред. проф. О.С. Федоніна. – К.: КНЕУ, 2006. – 288 с.
159. Горев А.Э. Основы теории транспортных систем: учеб. пособие / А.Э. Горев; СПбГАСУ. – СПб., 2010. – 214 с.

160. Горчаков В.В. Реинжиниринг организации: информационные ресурсы и управление знаниями / Горчаков В.В., Голодова О.В., Дианова В.Ю. – Владивосток. – 2000. – 139 с.
161. Гречина І.В. Потенціалогія економічних систем [Текст] / І.В. Гречина // Торгівля і ринок України: Темат.зб.наук.пр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011 – Вип.33. – С.198-204.
162. Гречина І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Гречина І.В. // Проблеми економіки №1-2014. (с. 217-222). – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/217_222.pdf
163. Григорак М. Формування професійних компетенцій менеджерів з логістики у віртуальних лабораторіях з використанням хмарних технологій / М. Григорак // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2014. – Вип. 29. – С. 197-209. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_29_27.
164. Григорак М.Ю. Теоретичні положення інтелектуально зорієнтованої логістики / М.Ю. Григорак // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 20-29.
165. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства [Текст] / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.
166. Гудкова В.П. Методологія забезпечення ефективної діяльності підприємств сфери пасажироперевезень: монографія / В.П. Гудкова; Держ. екон.-технол. ун-т трансп. – К.: ДЕТУТ, 2013. – 290 с.
167. Гудкова В.П. Пріоритети соціально-економічного збалансування суспільно-транспортних інтересів / В.П. Гудкова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 216-220. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_4_42.
168. Гуияр Ф.Ж. Преобразование организации / Ф.Ж. Гуияр, Д.Н. Келли; пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 376 с.
169. Ґенеза ринкової економіки: Терміни, поняття, персоналії / За наук. Ред..

Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемічука. – [2-ге вид., випр. і доповн.] – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 688 с.

170. Данилов-Данильян В.И. Возможна ли «коэволюция природы и общества» // Общественные науки и современность. – 1998. – № 8. – С. 15-25.
171. Данько М.І. Вибір оптимальної інноваційної стратегії підприємств залізничного транспорту: монографія / М.І. Данько, В.Л. Дикань, І.В. Воловельська; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х.: УкрДАЗТ, 2013. – 171 с.
172. Дацюк С. Погляд на перспективи світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/articles/2010/04/21/4904216/view_print/
173. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 роки [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету міністрів України від 12.03.2012 р. № 294. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/294-2012-%D0%BF.
174. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012-2016 роки [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету міністрів України від 17.05.2012 р. № 397. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/397-2012-%D0%BF.
175. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
176. Дикань В.В. Реанімація економічного потенціалу підприємств машинобудування як ключовий чинник забезпечення економічного зростання України / В.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково-практичних статей Української державної академії залізничного транспорту. – Х.: УДАЗТ, 2012. – Вип. 40. – С.18-22.
177. Дикань В.Л. Концептуальний підхід до ліквідації кризових явищ в

промисловому та транспортному секторах економіки України / В.Л. Дикань // Залізн. трансп. України. – 2010. – №4. – С. 50-51.

178. Дикий О.В. Вплив глобалізації бізнесу на формування конкурентного середовища підприємства // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 78. – С. 23-28.
179. Діяльність підприємств сфери послуг: Статистичний бюлетень. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
180. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.І. Касьянюк. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
181. Доктрина економіки знань (Проект) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.semynozhenko.net.
182. Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. Нав.посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006 – 362 с.
183. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала [Текст] / Ю.Ю. Донец. – К.: Знание, 1978. – 240 с.
184. Дорофєєва Ю.С. Активізація соціальних чинників інноваційного розвитку України: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / Ю.С. Дорофєєва. – Донецьк, 2012. – 24с.
185. Дослідження Світового банку стану логістики в країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/lpi, Офіційний сайт Agylity. A New Logistics Leader – Режим доступу: http://www.agility.com/EN/About-Us/Pages/AEMLI-2014-Rankings.aspx
186. Дулін П.Г., Ковалевич В.В. Культура екологічна. Екологічна енциклопедія: У 3 т. – Київ: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. Т. 2.
187. Дунда С.П. Підвищення ефективності використання ресурсного

потенціалу як напрям розвитку підприємства / С.П. Дунда // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Люкс, 2013. – № 2 (22), Т. 2. – С. 83-89.

188. Егорова А.А. Особенности формирования инновационной экономики [Электронный ресурс] / А.А. Егорова // Режим доступа: http://www. ecsocman.edu.ru.
189. Единая интеграционная среда управления цепями поставок. Программное обеспечение. Назва з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.5pl.com.ua/software.
190. Економічна політика [Навч. посіб.] / О.О. Бєляєв (кер. кол. авт.), А.С. Бебело, М.І. Диба та ін. // К.: КНЕУ, 2004. – 287 с.
191. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / [В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, К.С. Базилевич та інш.]; за ред. В.Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
192. Електронна енциклопедія. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Елект. Дан. – К.: Вікіпедія. Електронна бібліотека, 2012. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічні інтреси, вільний. Назва з екрану. – Мови укр., рос., англ.
193. Загорулько В.М. Проблемы обновления производственного потенциала гражданской авиации Украины [Текст]: дис... д-ра экон. наук: 08.07.04 / Загорулько Валентин Миронович; Киевский международный ун-т гражданской авиации. – К., 1994. – 519 с.
194. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство [Текст] / А.А. Задоя. – Киев – Донецк: головное издательство издательского объединения «Вища школа», 1986. – 154 с.
195. Залюбовська С.С. Методологія визначення потенціалу підприємств як основного елементу залучення капітальних вкладень [Електронний ресурс] / С.С. Залюбовська, Л.А. Новікова // Ефективна економіка. – 2011. – №11. Режим доступу:

www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=790.

196. Заруба В.Я. Моделирование управления финансовым потенциалом предприятия [текст] / В.Я. Заруба, Л.В. Потрашкова // Проблемы экономики. – 2012. – № 2. – С. 33-37.
197. Звіт Антимонопольного комітету України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article.
198. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270.
199. Зикунова И.В. Индикаторы делового цикла: проблема выбора в условиях постиндустриального развития [Текст] / И.В. Зикунова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31) – С. 76-81.
200. Иванов Ю.Б. Оценка уровня развития экономики знаний в регионах Украины [Текст] // Ю.Б. Иванов, В.Ф. Тищенко / Проблеми економіки. – 2012. – № 3 – С.81-89.
201. Иванов Е. Потенциал предприятия СССР [Текст] / Е. Иванов // Плановое хозяйство. – 1977. – № 6. – С. 4-11.
202. Илляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [Текст] / С.М. Илляшенко. – Суми, ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
203. Ильяшенко С.Г. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями [Електронний ресурс]/ С.Г. Ильяшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, № 2. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/
204. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики [Текст] / В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С.3-11.
205. Ільченко С.В. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: наук. моногр. / С.В. Ільченко,

Т.Г. Камчатная, Д.В. Картишев, О.М. Котлубай, В.Г. Кухарчик; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – О.: ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 427 с.

206. Ільчук О.О. Особливості утворення синергетичного ефекту управління економічним потенціалом торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання [Текст] / О.О. Ільчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1 – С.162-165.
207. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України [Текст] / За ред. Я.А. Жаліла – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
208. Інноваційний тип розвитку [Електронний ресурс] // Вільна енциклопедія «Вікіпедія». – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/. – Заголовок з екрану.
209. Історія сучасного світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrhistory.com.ua/pidruchnyky/istoriya_suchasnogo_svitu/index.html
210. Кант И. Антропология с прагматической точки зрения [Текст] / И. Кант. – Собр.соч. в 6-ти т. – Т. 6. – М., 1966. –351 с.
211. Капаруліна І.М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування [Текст] / І.М. Капаруліна //Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19-21 червня 2012 року / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – С. 47-49.
212. Карапейчик И.Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий: монография / И.Н. Карапейчик. – Мариуполь: Новый мир, 2011. – 184 с.
213. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция [Електронний ресурс] / И.Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – № 12. – 2011. – Режим доступа к журналу: http://www.economv.navka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820.
214. Карапейчик И.Н. Потенциалы и конкурентоспособность предприятий:

признаки сходства и различия как объектов оценки [Текст] / И.Н. Карапейчик //Бизнес Информ. – 2013. – № 3. – С.249-254.

215. Карапейчик І.Н. Оцінка інноваційного потенціалу промислових підприємств [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І.Н. Карапейчик. – Маріуполь, 2011. – 21 с.
216. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы [текст] / Б. Карлоф. – пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
217. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.В. Касьянова. – Донецьк, 2012р. – 36 с.
218. Кібік О.М. Проблеми соціально-економічного розвитку транспортних підприємств України [Електронний ресурс] / О.М. Кібік, Ю.В. Наконечний // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 67. – С. 295-300. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdp_2012_67_45.pdf, ст. 299
219. Кіндзерський Ю.В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій [Текст] / Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408с.
220. Кладченко І.С. Збалансованість як умова ефективного функціонування сучасного промислового підприємства [Електронний ресурс]: Економічний вісник НГУ, 2012. – № 1(39). – Режим доступу: http://ev.nmu.org.ua/docs/2012/4/EV20124_036-040.pdf
221. Клименко С.М., Омельяненко Т.В., Барабась Д.О., Дуброва О.С., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Навч. посіб. – КНЕУ, 2008. – 520 с.
222. Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О., Чухно А.А. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. для студ. екон.

спец. вищ. закл. осв. / Г.Н. Климко (ред.), В.П. Нестеренко (ред.). – 2. вид., перероб. і доп. – К.: Вища школа, 1999. – 743с.

223. Князева Е.Н. Синергетика как новое мировоззрение: диалог с И. Пригожиным [Текст] / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – Вопр. философии. – 1992. – № 12. – С. 3-20.
224. Коба В.Г. Методичний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу підприємств внутрішнього водного транспорту / В.Г. Коба, К.О. Горошко // Бізнес Інформ. – 2014. – №8. – С. 50-55.
225. Коба Н. Питання впровадження управління знаннями та оцінки його економічної ефективності на підприємстві [Текст] / Н. Коба // Економіст. – 2010. – № *6*. – С. 10-14.
226. Коблянская И.И. Структурно-функциональные основы формирования эколого-ориентированной логистики / И.И. Коблянская // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2009. – №1. – С. 91-98.
227. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 424 с.
228. Ковальчук С.С. Підприємницькі інтереси та механізми їх узгодження: питання теорії і методології [Текст] / С.С. Ковальчук // Экономика Крыма №12. – 2004. – С.9-14.
229. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность [Текст] / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
230. Колесникова Н. Економічні засади удосконалення обслуговування пасажирів підприємствами залізничного транспорту [Електронний ресурс] / Н. Колесникова, О. Кендюхов, В. Мазур // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2015. – Вип. 32. – С. 74-82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_32_9.
231. Кондрашова-Діденко В. Інтелектуально зорієнтована економіка / В. Кондрашова-Діденко // Вісник Київського національного університету

ім. Т. Шевченка. – 2009. – № 109. – С. 56-59.

232. Константинов Г. Інтелектуальне підприємництво, або Принципи набуття конкурентної переваги в новій економіці [Електронний ресурс] / Г. Константинов, С. Філоновіч // Журнал «Harvard Business Review – Россия». Опубліковано Vitovt 14 Жовтень, 2011 – 18:47 – Режим доступу: grusha.org.ua/
233. Концепція управління збалансованим розвитком промислових підприємств / С.В. Коверга // Економіка промисловості. – 2014. – №3 (67). – С. 43-56.
234. Корольова Н. Засади удосконалення фінансово-економічної діяльності підприємств залізничного транспорту / Н. Корольова, В. Гурнак, Т. Бала // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2015. – Вип. 32. – С. 83-90. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_32_10.
235. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008 – 336с.
236. Котлубай А.М. Упрощение организационных процедур в использовании транзитного потенциала Украины: монография / А.М. Котлубай, А.А. Липинская; Ин-т пробл. рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины. – О., 2008. – 132 с.
237. Котлубай О.М. Розвиток економічних взаємовідносин в світовому транспортному комплексі: монографія / О.М. Котлубай, О.А. Липинська, С.В. Ільченко, І.В. Познанська, С.І. Дебель, Д.Ю. Ярмолович; ред.: О.М. Котлубай; НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2013. – 285 с.
238. Кошеленко В.О. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі методів багатомірного неметричного шкалування [Текст]: дис. … кандидата экон. наук :

08.00.04 / Кошеленко Валерій Олегович. – Одесса, 2011. – 202 с.

239. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка [Текст] / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352с.
240. Крикавський Є.В. Логістика: для економістів: підруч. для студ. вищих навч. закл. напряму «Економіка і підприємництво» / Є.В. Крикавський. – Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – 447 с.
241. Круш П.В. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства» / П.В. Круш, М.О. Зеленська // Теорії мікро-макроекономіки: зб. наук. праць. – № 2. – 2009. – С. 12-18.
242. Кузнєцова Т.В., Кузіна І.В. Економічні інтереси – рушійна сила ефективного розвитку суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgp/ekon/2009_3_1/v47ek046.pdf
243. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики [монографія] / О.Є. Кузьмін, М.І. Долішній, І.П. Булеев, В.Г. Шинкаренко та ін. // Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харківський національний економічний університет – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.
244. Кукурудза І. Політична економія. Матеріали до лекцій та семінарів. – Черкаси: Редакційно-видавничий відділ Черкаського державного університету, 1999. – 314 с
245. Кулаєв Ю.Ф. Економіка цивільної авіації України: монографія / Ю.Ф. Кулаєв, С.М. Подрєза. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К.: Фенікс, 2011. – 680 с.
246. Кун Т. Структура научных революций [Текст] / Т. Кун. Пер. с англ. – М.: Наука, 1975. – 324 с.
247. Кучерук Г. Ресурсне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку

потенціалу авіапідприємства [Електронний ресурс] / Г. Кучерук, О. Вовк //Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2015. – Вип. 32. – С. 91-99. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2015_32_11.pdf

248. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия [Текст] / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
249. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография [Текст] / Е.В. Лапин // Сумы: ИТД «Университетска книга». – 2002. – 310 с.
250. Левик С.І. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством [Електронний ресурс] / С.І. Левик // Наукові конференції, 2009. – Режим доступу: http://intkonf.org/levik-is-sut-strategichnogo-analizu-yogo-mistse-tarol-v-sistemi-upravlinnya-pidpriemstvom/
251. Леонова С.В. Управління знаннями в системі формування і розвитку людського потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Леонова. // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository с.89-94 – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua.
252. Липец Ю.Г., Пуляркин В.А., Шлихтер С.Б. География мирового хозяйства: Учеб. пособие для студентов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – 400 с.
253. Липинська О.А. Інституційна складова використання транспортного потенціалу України [Електронний ресурс] / О.А. Липинська, С.М. Боняр. // Ефективна економіка. – 2010. – №8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efek_2010_8_21.pdf.
254. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц – 2 изд., доп. и испр. М.: Юрайт, 2001. – 223 с.
255. Лібанова Е.М. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь [Текст] / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова // Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань:

Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.

256. Ложачевська О.М. Управління виробничою потужністю авіабудівних підприємств [Текст]: монографія / О.М. Ложачевська, І.О. Геєць. – К.: [б. в.], 2011. – 166 с.
257. Ложачевська О.М. Управління функціонуванням та розвитком транспортного комплексу регіону [Текст] / О.М. Ложачевська; Національний авіаційний ун-т. – К.: НАУ, 2002. – 248 с.
258. Лугінін О.Є. Економетрія: [навч. посібник для вузів] / О.Є. Лугінін. – 2-е вид., перероб. та доп. К.: ЦУЛ, 2008. – 278 с.
259. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком [монографія] / В.О. Лук'янихін // Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 314 с.
260. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование [Текст] / И.И. Лукинов // Вопросы экономики, 1988. – № 1. – С. 10-18.
261. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К.: Хрещатик, 1999. – 798 с.
262. Макаренко М.В. Основи управління фінансами залізничного транспорту: навч. посіб. / М.В. Макаренко, Н.М. Колесникова, Н.І. Богомолова, О.В. Андрєєва, О.О. Кравченко; ред.: М.В. Макаренко; Держ. екон.-технол. ун-т трансп. – К.: ДЕТУТ, 2012. – 340 с.
263. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. –171 с.
264. Марк Туллий Цицерон. Назва з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki.
265. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере печатной отрасли): Автореф. диссертации на соискание степени к.э.н. – М.., 2000. – 18 с.
266. Маслак О.І. Синергетичний підхід до трактування економічного

потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Маслак, О.О. Безручко. – Режим доступу: www.rusnauka.com/11.../10_107495.doc.htm.

267. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, О.О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 121-127.
268. Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем: монография [Текст] / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2012. – 439 с.
269. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: Монографія [Текст] / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
270. «Методика визначення монопольного (домінуючого) положення суб'єктів господарювання на ринку» № 49-р від 05.03.2002р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=143727.
271. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях: Учебное пособие / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.
272. Мороз Ю.Ю. Моніторинг як інструмент стратегічного аналізу в процесі управління економічним потенціалом підприємств АПК [текст] / Ю.Ю. Мороз// Вісник ЖДТУ. – 2010. –№ 3 (53). – С. 270-274.
273. Муздыбаев К. Психология ответственности / Под ред. В.Е. Семенова. – изд. 2-е, доп. М., 2010. – 248 с.
274. Назаров Н.К. Адаптований біопідхід до управління персоналом підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/4236/4213.
275. Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки (Аналітична записка). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/807.

276. Науменко О.А. Ценностные ориентации инвайронментализма [Электронный ресурс] / Науменко О.А. //Теоретический журнал «Credo new». –Режим доступа: http://credonew.ru/content/view/892/62/
277. Национальная историческая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Электронные текстовые данные (2,2 Гб). – 2010. – Режим доступа: http://interpretive.ru.
278. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua.
279. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
280. Нестеренко Г.О. Особистість у нелінійному суспільстві: Монографія. – Запоріжжя: Просвіта, 2004. – 140 с.
281. Новікова А.М. Методичні підходи до оцінки розподілу обсягів перевезення пасажирів між видами транспорту [Електронний ресурс] / А.М. Новікова // Автошляховик України. – 2014. – № 5. – С. 2-7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/au_2014_5_2.
282. Новый философский словарь: 2-е изд., переработ. и дополн. [Текст] / Мн.: Интерпрессер-вис; Книжный Дом, 2001. – 1280 с.
283. Нужний К.М. Сутність та структурні елементи економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Нужний. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm.
284. Оганян Г.А. Політична економія. Конс. лекцій / За заг. ред. Оганян О.Г.: Міжрегіональна академія управління персоналом. – К. – 2003. – С. 520
285. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов / [С.И. Ожегов]; под ред. Н.Ю. Шведовой. – [23 – е изд.], испр. – М.: Рус. яз., 1991. – 847 с.
286. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) [Текст] : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Олексюк Олексій Іванович ; Київський національний економічний ун-т. – К., 2001. – 20 с.
287. Основы экономического и социального прогнозирования / [Д.М. Крук,

В.С. Лукин, В.Н. Мосин и др.]; под ред. В.Н. Мосина, Д.М. Крука – М.: Высшая школа, 1985. – 200 с.

288. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание – Харьков.: Изд. ХНЭУ. 2004 – 216с.
289. Отенко І.П. Парадигма управління потенціалом соціально-виробничих систем [Текст] / І.П. Отенко // Економіка розвитку: Науковий журнал.– Х.: ХНЕУ, 2011. – № 4(60) – С.63-68.
290. Отенко І.П. Стратегічні пріоритети підприємства [монографія] / І.П. Отенко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.
291. Павліха Н.В. Застосування логістичного підходу з метою управління потоками відходів в регіоні [Текст] / Н.В. Павліха. // Научные труды ДонНТУ: Серия экономическая. – 2004. – Вып. 75. – С. 139-145.
292. Павлова Е.И. Экология транспорта. Учебник для вузов. М.: Транспорт, 2000. – 248 с.
293. Пасєка С.Р. Освітні чинники інноваційного розвитку соціально-трудового потенціалу регіону [Текст] / С.Р. Пасєка // Бизнес Информ. – 2012. – № 5 – С.172-175.
294. Перебийніс В.І., Перебийніс О.В. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування: Монографія – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. – 207 с.
295. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал [Текст] / К. Перес // Динамика пузырей и периодов процветания. – М.: Дело, 2011. – 232с.
296. Петрова Т.В. Алгоритм и программное обеспечение модели диверсификации угольной отрасли угледобывающего региона в постреструктуризационный период [Електронний ресурс] / Т.В. Петрова. – Режим доступу: giab-online.ru/files/Data/.../3_Petrova_3st.pdf.
297. Пиголенко Л.В. Актуальні аспекти гуманізації вищої освіти [Текст] / Л.В. Пиголенко // Вісник НТУУ «КПІ» «Філософія. Психологія. Педагогіка». – К.: КПІ, 2010. – Випуск 3 – С.55-58.

298. Пипенко І.С. Сутність та особливості елементного складу потенціалу АТП / І.С. Пипенко // Економіка транспорт. комплексу : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 21. – С. 162-170.
299. Підлісний П.І. Напрями удосконалення стимулювання ефективної праці на підприємствах залізничного транспорту в період його реформування [Електронний ресурс] / П.І. Підлісний, Н.О. Паткевич, О.О. Мнишенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 26. – С. 100-111. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2013_26_16.pdf.
300. Побережна Н.М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти / Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. –№ 3. – С. 212-220. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2012_3_23.pdf.
301. Политическая экономия [Текст]: учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л.И., Ожерельев О.И. и др. – М.: Политиздат, 1990. – 735 с.
302. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия [Текст] / Е.В. Попов – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
303. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер; пер. с англ. И. Минервин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
304. Портер М. Конкуренция [Пер. с англ.] / М. Портер // М.: Изд. дом «Вильямс». – 2000. – С. 357, 360.
305. Потенціал (психологія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/.
306. Потенціал (фізика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/
307. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів» // Офіційний сайт Верховної Ради України. Електронний ресурс. – Режим доступу:

http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ webproc4_1?pf3511=45120.

308. Прейгер Д. Щодо реалізації та розвитку транзитного потенціалу України: аналітична записка [Електронний ресурс] / Д. Прейгер, О. Собкевич, О. Ємельянова. – 2011. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/818/.
309. Про господарські товариства: Закон України (Редакція від 18.05.2013) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.
310. Про захист економічної конкуренції [Електронний ресурс]: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14.
311. Про транспорт: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 51. – Розділ I. – ст. 3
312. Прокопенко О.В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності [монографія] / О.В. Прокопенко // Суми: Вид-во СумДУ. – 2010. – 395 с.
313. Радько С.Г. Теоретические основы управления трудовым потенциалом: Учеб. Пособие. – СПб: филиал изд-ва «Просвещение», 2007. – 318с.
314. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 124с.
315. Редзюк А.М. Дослідження перспектив розвитку окремих видів транспорту та дорожнього господарства на середньостроковий період до 2015 року / А.М. Редзюк, А.М. Новікова, О.В. Новікова, П.М. Черенько, Т.М. Ященко // Автошляховик України. – 2012. – № 2. – С. 2-8. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/au_2012_2_3.
316. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навчальний посібник [текст] / К.І. Редченко. – 2-ге вид. доповнене. – Львів: «Новий світ – 2000», 2003. – 272 с.
317. Резніченко С.В. Договір аутсорсингу та сфери його застосування / С.В. Резніченко // Приватне право і підприємництво. – 2014. – Вип. 13. –

С. 125-128. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ppip_2014_13_39.

318. Решетило В.П. Інституційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем: [монографія] / В.П. Решетило, Г.В. Стадник, І.А. Островський та ін.; за заг. ред. В.П. Решетило. – Харк. нац.акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2013. – 241 с.
319. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
320. Рибчук А.В. Ієрархія економічних інтересів суб'єктів глобальної виробничої інфраструктури / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2011, № 3. – С.39-43.
321. Розвиток річкового транспорту у контексті реалізації євроінтеграційних планів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1763/
322. Рубінштейн С.Л. Основи загальної психології. – 4-вид. – СПб.: Пітер, 2004. – 678 с.
323. Рудий В. Зв'язок гуманізації виробництва та економічного зростання [Текст] / В. Рудий: тезы доклада [Електронний ресурс] // Матеріали IX міжнар. наук.-практ. інтернет-конференція [«Соціум. Наука. Культура» (Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка)]. – Режим доступу: http://intkonf.org/rudiy–v–zvyazok–gumanizatsiyi–virobnitstva–ta–ekonomichnogo–zrostannya.
324. Руководство по более чистому производству. ЮНИДО. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.unioninvest.ru/sotrud_unido_4.html.
325. Румянцева Н.М. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. / Н. М. Румянцева. – М.: ИНФРА. – М., 2010. – 896 с.
326. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Электронный ресурс] / Т. Саати // Москва «Радио и связь». – 1993. – 278с. – Режим доступа: http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/books/saaty.pdf.
327. Сабадирьова А.Л. Основні методологічні аспекти становлення теорії

потенціалу підприємства [Текст] / А.Л. Сабадирьова // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 37. – С. 274-280.

328. Савіна Г.Г. Методологія і практика формування соціально-економічної політики на підприємствах легкої промисловості: Монографія. – Херсон: Херсонський держ. техн. ун-т, 2004. – 300 с.
329. Савіна Г.Г., Зайцева О.І. Гармонізація інтересів підприємства в кризових умовах як основа забезпечення його соціально-економічної безпеки / Вісник Хмельницького національного університету, 2009, № 1. – С.229-231.
330. Савчук С.И. О соотношении понятий конкурентоспособности продукции и предприятий. Методологические аспекты [Текст] / С.И. Савчук // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць: статті – Дніпропетровськ, 2003. – Вип. 186, Т.1. – С. 57-68.
331. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности [Текст] / С.И. Савчук. – Мариуполь: ИПРЭЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
332. Садловська І. Потенціал транспортного підприємства та його структуризація / І. Садловська // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2015. – Вип. 33. – С. 345-351. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_33_41.
333. Сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eur.ru.
334. Салихов Б.В. Интеллектуальное предпринимательство в управлении корпоративными знаниями / Б.В. Салихов, Б.А. Нейматова // Креативная экономика. – 2009. – № 1 (25). – С. 53-63 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. creativeconomy.ru/articles/2776/
335. Сафин В.Ф. Психологическая сущность ответственности личности / В.Ф. Сафин // Теория и практика формирования коммунистического

сознания. – Уфа, 1986. – С. 43-57.

336. Семененко В.М., Коваленко Д.І. Економічна теорія. Політекономія: Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
337. Семесько В.М. Конкурентне середовище на регіональному ринку транспортно-експедиторських послуг [Текст] / В.М. Семесько, О.В. Коба // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Зб. наук. праць. – Вип. 24. – Одеса: ОНМУ, 2006. – С. 162-170.
338. Сердюк В.Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики [Текст] / В.Н. Сердюк // Економіка і організація управління. – 2008 – № 4. – С. 13-27.
339. Симионов Н.Е. Методы анализа рынка [Текст] / Н.Е. Симионов. – М.: Экспертное бюро, 2000. – 128 с.
340. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційна взаємодія підприємств транспорту і туризму: монографія / Є.М. Сич, О.М. Парубець, Д.О. Сугоняко; Нац. авіац. ун-т, Черніг. держ. ін-т економіки і упр. – Київ: Кондор, 2013. – 219 с.
341. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку: Моногр. / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. – К.: Логос, 2006. – 264 с.
342. Сич Є.М. Особливості формування економічного потенціалу транспортних підприємств / Є.М. Сич, Н.В. Іванова // Екон.-мат. моделювання соц.-екон. систем: Зб. наук. пр. – 2003. – Вип. 6. – С. 96-104.
343. Скляр П.П., Уманська Т.О. “Гуманізація” та “гуманітаризація”: поняття, співвідношення та шляхи впровадження в освіту / П.П. Скляр, Т.О. Уманська // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка – 2007 р. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VKPI_fpp/2007-1/index.html.

344. Скляренко В.К. Экономика предприятия: [учебник] / В.К. Скляренко, В.М. Прудников – М.: ИНФРА–М, 2007. – 528 с.
345. Слав П.А. Согласование экономических интересов хозяйствующих субъектов в экономических системах: автореф. кан. экон. наук: спец. 08.00.01: разослан 24.01.2012р. / Челябинский государственный университет. – Челябинск. – 2012. – С. 24
346. Слободяник Ю.Б. Розробка балансу інтересів в системі «держава – автотранспортне підприємство – споживачі послуг» [Текст] / Ю.Б. Слободяник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Т. 10. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС. – 2004. – с. 216-222.
347. Смирнов І.Г. «Зелена логістика»: еколого-географічний вимір / І.Г. Смирнов // Український географічний журнал. – 2002. – № 2. – С. 49-52.
348. Смирнов І.Г. Логістика рекреації та туризму як чинник їх сталого розвитку // Логистика. Проблемы и решения. – 2006. – №3. – С.54 – 56.
349. Смоленський І., Степанюк Г. Стратегічно-операційний маркетинг екологізації виробництва / І. Смоленський, Г. Степанюк // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 75-79.
350. Собкевич О.В. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно-дорожнього комплексу України / О.В. Собкевич, К.М. Михайличенко, О.Ю. Ємельянова // – К.: НІСД, 2014. – 60 с.
351. Советский энциклопедический словарь гл. ред. А.М. Прохоров – 4-еизд. – М.: Советская энциклопедия», 1986. – 1600 с.
352. Солтицкая Т.А. Политика обучения персонала в российских компаніях // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3, №2. – С. 155-174.
353. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия. – М.: Издательский дом «Экономическая литература», 2003. – 208с.

354. Социальные отношения: познание и совершенствование / Н.Н. Мокляк, В.Ю. Барков и др. – К.: Наукова думка, 1990. – 232 с.
355. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / Редактор-координатор – академик РАН Г.В. Осипов. – М.: Изд. группа ИНФРА – М-НОРМА, 1998. – 488 с.
356. Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия [Текст] / В.С. Спирин. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 295 с.
357. Спирин И.В. Антимонопольное регулирование транспортной деятельности. [Текст] / И.В. Спирин, Э.В. Шегай. – М.: Издательство «Ось-89», 2000. – 128с.
358. Справедливість як елемент сусільного життя. Назва з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.etica.in.ua/spravedlivist-yak-kategoriya-et...
359. Стан і перспективи розвитку зеленої економіки та зеленого бізнесу в Україні. Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. Режим доступу: eep.org.ua/.../Копия%20Musina%20Green%20Business%2029%2005%202011.doc.
360. Статистична інформація Державної служби статистики «Основні показники соціально-економічного розвитку України» за 2002-2014 рр. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/mp/op/op_u/op1214_u.htm
361. Статистичний бюлетень. Експорт, імпорт і транзит вантажів за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
362. Статистичний бюлетень. Експорт, імпорт і транзит вантажів за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
363. Стельмащук А.М. Оцінка ефективності транспортно-логістичного потенціалу сільських територій / А.М. Стельмащук // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 42-50. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_1_7.

364. Степанов А.Я. Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс] / А.Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm.
365. Степин В.С., Кузнецова Л.Ф. Научная картина мира в культуре техногенной цивилизации. – М.: ИФРАН, 1994. – 274 с.
366. Сторщук Б.Д. Економічні інтереси регіону в умовах трансформаційної економіки [Текст]: Дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Сторощук Богдан Дмитрович; Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці, 2004. – 227 с.
367. Стратегическое управление логистикой: Пер. англ.: 4-е изд./ Дж. Р. Сток, Д.М. Ламберт // М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
368. Стріха М. Ця влада потребує людей, які її обслуговують, а не вчених [Електронний ресурс] / М. Стріха // Українська правда – Режим доступу до журн: http://life.pravda.com.ua/person/ 2012/07/25/107633/
369. Судомир С.М. Методологічні засади до формування управління потенціалом як системної цілісності [Електронний ресурс] / С.М. Судомир // Інноваційна економіка, всеукраїнський науково–виробничий журнал. – Режим доступу до журн: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.../83.pdf
370. Сухай О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства [Текст] / О.Є. Сухай, І.І. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України Економіка, планування і управління галузі, 2009. − Вип. 19.94. – С.234-238.
371. Табачковський В.Г. Гуманізм та проблема діалогу культур // Філософська думка. – 2000. – № 1. – С. 6-25.
372. Таранюк Л.М. Методика стратегічного аналізу при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів промислового підприємства [текст] / Л.М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 4. – С. 120-126, с. 121.
373. Тарасюк В. Філософський аспект гуманізації освіти: [Електронний

ресурс] / В. Тарасюк, Н.Т. Тверезовська. – Режим доступу: http://elibrary.nubip.edu.ua/ view/ subjects/ K_1_1_11_3.html

374. Тенденції ділової активності – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
375. Тимофеев Р.А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия [Текст] / Р.А. Тимофеев, С.М. Кулиш // Проблемы современной экономики, 2009. – № 2 (30) – С. 138-140.
376. Титенко С.В. Проблема моделювання знань в інтелектуальних навчальних Web-системах [Текст] / С.В. Титенко, О.О. Гагарін // Интеллектуальный анализ информации ИАИ-2009: матер. IX Междунар. науч. конф. им. Т.А. Таран. – К.: Просвіта, 2009. – С.384–390.
377. Тлумачення слова «*збалансованість*» [Електронний ресурс] / академічний *тлумачний* Словник української мови у 11 томах. Режим доступу: sum.in.ua/s/zbalansovanistj.
378. Тлумачний словник економіста. [Електронний ресурс]. Режим доступу: subject.com.ua/economic/dict1/791.html.
379. Тлумачний словник української мови. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.mova.info/Page.aspx?l1=62.
380. Транспорт і зв'язок України 2014: Статистичний збірник. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
381. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Т. Сирийчик та ін.; за ред. Марчіна Свєнчіцкі. – К.: Аналіт.-дорадч. центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
382. Транспортна стратегія України на період до 2020 року (Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 р. №2174-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010.
383. Транспортно-логистические центры: зарубежный опыт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://elc-ua.com/ru/news/60.
384. Українська радянська енциклопедія 12 т. 2-е вид. 1974.

385. Українська система вищої освіти отримала 25-ту позицію у світовому рейтингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/news/29487
386. Фальцман В.К. Потенциал предприятия СССР [Текст] / В.К. Фальцман // Вопросы прогнозирования. – М.: Экономика. – 1987. – 214 с.
387. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М., 2000. – 312 с.
388. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. пос.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2009. – 316 с.
389. Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф. Політична економія [Текст]: Підручник / За науковою ред. доктора економ. наук проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
390. Фигурнов Э.Б. Потенциал предприятия социалистического общества [Текст] / Э.Б. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 5-12.
391. Филипенко А.О. Інструменти та механізми підвищення транзитного потенціалу приморських регіонів України/ А.О. Филипенко, М.Т. Примачов, В.В. Баришнікова // Вост.-Европ. журн. передовых технологий. – 2013. – №3/10. – С. 35-39/
392. Философский энциклопедический словарь [Текст] / Гл. редакция Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов – М.: Сов. – Энциклопедия, 1983. – 840 с.
393. Філософія інтеграції: Монографія / За заг. ред. В.Д. Бондаренка та Ф.Г. Ващука. – Ужгород: ЗакДУ, 2011. – 544 с. – Вип. 18.
394. Філософія освіти [Навч. посіб.] /За заг. ред. В. Андрущенка, І. Предборської // К.: Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2009. – 329 с.
395. Філософський словник / За ред. В.І. Шинкарука. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
396. Франк С.Л. Духовные основы общества. – М.: Республика, 1992. – 511 с.

397. Хачатуров Т.С. Эффективность социалистического общественного производства [Текст] / Т.С. Хачатуров // Вопросы экономики. – 1980. – № 7. – С. 3-16.

398. Хвесик М.А., Бистряков І.К. Інноваційні домінанти сталого розвитку України [Текст] / М.А. Хвесик, І.К. Бистряков // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 2. – С. 188-199.

399. Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства. // Актуальні проблеми економіки, №5((95)), 2009 с.166-174.

400. Хобта В.М., Кладченко І.С. Специфіка проявів загальнофілософського закону рівноваги на рівні окремого підприємства / В.М. Хобта, І.С. Кладченко // Вісник хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т.2 (181) – С. 300-304.

401. Хомяков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства. – К.: Кондор, 2007 – 400с.

402. Цикин В.А. Философия самоорганизации сложных систем. – Сумы: СГПУ, 2001. – 196 с.

403. Цимбаленко Н.В. Методичні положення оцінки трудового потенціалу підприємства / Н.В. Цимбаленко, А.П. Гречан, І.О. Тарасенко // Вісник Хмельницького національного університету: [зб. наук. праць, серія «Економічні науки»]. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – Т.1, № 4. – С. 16-19.

404. Чеботарев Н.Ф. Инновационная деятельность как главный источник повышения благосостояния и развития человеческого капитала [Текст] / Н.Ф. Чеботарев // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 2. – С. 332-347.

405. Чепінога В.Г. Економічна теорія [підручник] / В.Г. Чепінога. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 653 с.

406. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты.

Экономические науки, 1981. – №10. – С.89-97.

407. Череп А.В. Методичні підходи до оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств / А.В. Череп, І.М. Дашко // Агросвіт. – 2012.- № 15. – с. 48-50.
408. Чорна М.В. Нова парадигма управління підприємствами Харківський державний університет харчування та торгівлі [Електронний ресурс] / М.В. Чорна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58718.doc.htm
409. Чорток Ю.В. Екологічна стратегія логістичної діяльності торгових підприємств / Ю.В. Чорток // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. № 2 (23). –Донецьк: ДЕГІ, 2007. – С. 226-229.
410. Шаповалова І.В. Конкуренція, конкурентні переваги та конкурентоспроможність:сутнісний аспект / І.В. Шаповалова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук.праць. – Дніпропетровськ: ДонНУ. – 2003. – Вип. 178. – 338 с.
411. Шарден Пьер Тейяр. Феномен человека. Преджизнь, жизнь, мысль, сверхжизнь / Тейяр де Шарден. – М.: Наука, 1987. – 240 с.
412. Шафиркин Б.И. Координация транспорта и планирование грузовых перевозок / Б.И. Шафиркин. – М.: Транспорт, 1966. – 231 с.
413. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. Владивосток. Изд. Дальневосточного университета, 1984. – 156с.
414. Шевченко Б.О. Феномен партнерства в контексті суспільних трансформацій [Електронний ресурс]. Режим доступу: dspace.pnpu.edu.ua/.../4336/
415. Шегда А.В., Литвиненко Т.М., Нахаба М.П. Економіка підприємства [Текст]: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 335 с.
416. Шинкаренко В.Г. Сучасне розуміння потенціалу підприємства /

В.Г. Шинкаренко, О.М. Криворучко, І.С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. – 2011. – Вип. 18. – С. 47-58.

417. Шишкіна О.В Формування економічного потенціалу місто утворюючого підприємства під впливом транспорту [Електронний ресурс] / О.В. Шишкін. – Режим доступу: www.confcontact.com/.../3_shishkina.htm.
418. Шовкалюк В.С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року [Текст] / В.С. Шовкалюк // Наука України у світовому інформаційному просторі. – Вип. 7. – К.: Академперіодика, 2013. – С. 14-25.
419. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки // Фінанси України. – 2007. – №15 С. 55-64.
420. Щербанин Ю.А. Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние [Електронний ресурс] / Щербанин Ю.А. //Журнал Евразийская Экономическая Интеграция. – 2011. – № 3 (12). Режим доступу: www.eabr.org/general/.../n3_2011_6.pdf.
421. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні (Аналітична записка). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/654/
422. Экономическая энциклопедия /Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство» «Экономика», 1999. – 1055с.
423. Экономический потенциал развитого социализма / [Б.М. Мочалов и др.]; под. ред. Мочалова Б.М. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.
424. Эпштейн М.Н. Философия возможного [Текст] / М.Н. Эпштейн. – СПб.: Алетейя, 2001. – 334 с.
425. Юхновський І.В. З виступу на Фаховій дискусії «Інноваційний шлях розвитку України: гасло чи реальність?» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf.
426. Юхновський І.В. Сутність та структура інноваційно–інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування [Текст] / І.В. Юхновський // Український соціум. – 2010. – № 2. – С. 159-171.

427. Юшкевич О.О. Впровадження системи екологічного менеджменту як ефективний інструмент розвитку підприємств [Текст] / О.О. Юшкевич, А.В. Мала // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С.93-96.
428. Яковенко Л.І., Пащенко О.В. Економічні основи модернізації вищої освіти в умовах становлення економіки знань / Л.І. Яковенко, О.В. Пащенко // Полтава: Скайтек, 2011. – 216 с.
429. Alvin Toffler. The Third Wave. Morrow, 1980 – Pp. 544.
430. Arthur W.B. Positive Feedbacks in the Economy [Text] / W.B. Arthur // Scientific American. – February, 1990.
431. Babyna O. Conceptual directions of development of enterprises' ecologistics activity [Текст] / O. Babyna // Актуальні проблеми економіки (англ.мов.), №12 (150). – 2013. – с. 64-70.
432. Babyna O. World shipbuilding – difficulties and changes in 2012–2013 yy. / O. Babyna, N. Melnyk.// Materialy IX mezinarodni vědecko – prakticka conference «Zpravy vědecke ideje– 2013». – Dil 5. Ekonomicke vědy: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o – 112 stran C.3-5.
433. Babyna O. Paradigm of humanization as integrative phenomena of modern stage of economy development [Text] / O. Babyna // «Nauka i studia»*:* Przemyśl, Polska, Nauka i studia, 2013. – NR1(69) – C.24-31.
434. Barabasi A.L. The architecture of complexity [Text] / A.L.Barabasi // IEEE Control Systems Magazine 27.: 4, 2007. – p.33-42.
435. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. – N.Y.: Basic Books, 1973 – Pp. 783.
436. Brdulak H. Zielona logistyka, ekologistyka, zrownowazony rozwoj w logistyce / H.Brdulak, K. Michniewska // Koncepcje i strategielogistyczne. Logistyka. – 2009. № 4. P. 8-15.
437. Bukowitz W., Williams R. The Knowledge Management Fieldbook. London, Financial Times Prentice Hall, 1999. – P.2.
438. David Skyrme. Information Resourses Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.skyrme.com.

439. De Brito M.P. A Framework for Reverse Logistics [Електронний ресурс] / M. P. De Brito, R. Dekker, 2003. – Режим доступу: http://repub.eur.nl/res/pub/354/
440. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996. – V. 12. – № 3. – P. 39-51.
441. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development / H. Gassmann // The OECD Observer.. – December 1995/ January 1996. – No 197. – P. 38-42.
442. Kauffman S. Origins of Order: Self–Organisation and Selection in Evolution, Oxford [Text] / S. Kauffman. – Oxford.: University Press, 1993.
443. Li Janbo. The Forms of Ecological Logistics and Its Relationship Under the Globalization / Li Janbo, Liu Songxian // Ecological Economy. – 2008. – № 4. – P. 290-298.
444. Macy M.W. From factors to actors: Computational sociology and agent–based modeling [Text] / M.W.Macy, R.Willer // Annual Review of Sociology, 2002 – 143 – 166p.
445. Management. Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri Harper & Row, 1988 – Pp. 777.
446. Ott T. Controlling chaos [Text] / T.Ott, C.Grebogi, G.Yorke // Phys. Rev.Lett. V. 64. – № 11, 1990. – P. 1196-1199.
447. Paul R. Murphy Green logistics: Comparative views of environmental progressives, moderates, and conservatives / Paul R. Murphy, Richard F. Braunschweig, D. Charles // Journal of Business Logistics, 1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3705/is_199601/ ai_n8748499.
448. Porter M.E. How competitive forces shape strategy // Harvard Business Review.– 1979. – Pp. 137-145.
449. Rodrigue J-P. Green logistics (the paradoxes of) / J-P. Rodrigue, B. Slack, C. Comtois // The hand book of ogistic sand supply chain management; [Brewer A. M., Button K. J., Hensher D. A.]. – London.: Pergamon, 2001. – P. 339-

350.

450. Rogers D. An examination of reverse logistics practices / D. Rogers, R. Tibben-Lembke // Journal of Business Logistics. – 2001. – № 22 (2). – P.129-145.
451. Rugles, R. (1988) The State Of Notion: Knowledge Management In Practice, California Management Review, Spring, Vol. 40, No. 3.
452. Steven R. Mann «Chaos theory and strategic thought» (1992) [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc?AD=ADA528321.
453. The Global Competitiveness Report 2014-2015. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015.
454. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation // World Intellectual Property Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/ pubdocs/en/economics/gii/gii_2014.pdf 242.
455. Webometrics-2013: Ukrainian universities continues to increase [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ttp://osvita.ua/vnz/news/ 34219/?fb_action_ids=463537267035524&fb_action_types=og.likes&fb_source=aggregation&fb_aggregation_id=288381481237582.
456. World Economic Outlook, IMF Oct. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/text.pdf 232.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 - **Етимологія походження слова «потенціал»**

Індоєвропейський корінь «pot» - «могти»	
у латинській мові	
posse	могти
potens	могутній
possidere	володіти
potentatus	влада
В англійській мові	
possible	можливий
possibility	можливість
potency	потенція, міць
potent	потужний, сильний
potential	потенціал, потенційний
potentiate	оможливлювати, надавати чинність
possess	володіти
possession	володіння, майно, власність
power	влада, чинність, міць, потужність, могутність, енергія
powerful	сильний, потужний, могутній

Джерело: складено з використанням [161]

Додаток Б

Таблиця Б.1 – **Наукові підходи до визначення поняття «потенціал»**

№ з/п	Рік	Автор	Визначення
1	2	3	4
Ресурсна група визначень			
1.	1986	Советский энциклопедический словарь [165]	1) як потенційна функція, яка характеризує широкий клас фізичних силових полів (електричного, гравітаційного тощо); 2) як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь-яких задач, досягнення певної мети; 3) як можливості окремої людини, суспільства, держави в певній області
2.	1997	Малый экономический словар [351]	сукупність засобів, які є в наявності, можливостей в якій-небудь галузі
3.	1983	Архангельский В.Н., Зиновьев Л.Е. [27]	це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв’язання певної задачі
4.	1981	Абалкин Л.И. [1]	узагальнена, збірна характеристика ресурсів, прив’язана до місця та часу
5.	1987	Абалкин Л.И. [2]	це узагальнена характеристика ресурсів
6.	2002	Лапин Е.В. [249]	сукупність ресурсів, що існують в його розпорядженні для здійснення виробничої діяльності
7.	2001	Балабанов И.Т. [98]	сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності
8.	2003	Гриньов А.В. [260]	це сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності
9.	1999	Адамчук В.В. [5]	це ресурсна категорія; він повинен включати в себе джерела, засоби, ресурси праці, які можуть бути використані для вирішення якої-небудь завдання, досягнення певної мети

Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
10.	2007	Нужний К.М. [283]	економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів
11.	1973	Авдеенко В.Н., Котлов В.А. [3]	набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва
12.	1981	Черников Д.А. [406]	Сукупність ресурсів без урахування їх реальних взаємозв'язків, які складаються в процесі виробництва
13.	2004	Лапін Є.В. [248]	Максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш повне використання по часу та продуктивності певної кількості наявних економічних ресурсів
Результативна група визначень			
14.	2007	Ґенеза ринкової економіки: Терміни, поняття, персоналії [169]	засоби, запаси та джерела, що є у наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення деякого завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі
15.		Тлумачний словник української мови [379]	приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов
16.	2003	Борисов А.Б. [118]	наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого
17.	1994	Спирин В.С. [356]	сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей
18.	2011	Карапейчик И.Н. [213]	здатність економічного суб'єкта до певної діяльності, що відображає максимально можливий сукупний результат такої діяльності
19.	1982	Экономический потенциал развитого социализма [423]	Економічний потенціал країни, галузі, підприємства характеризується об'ємом виробництва матеріальних благ та послуг, які можна достягнути в перспективі, при оптимальному використанні наявних ресурсів

Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
20.	1984	Архипов В.М. [28]	Виробничий потенціал об'єднання – узагальнена характеристика системи ресурсів, в склад якої входять виробничі фонди, кадри, ресурси управління та організації виробництва, а також науково-технічна інформація
21.	1988	Лукинов И., Онищенко А., Пасхавер Б. [260]	Кількість та якість ресурсів, якими володіє та або інша господарча система
22.	1997	Ревуцкий Л.Д. [314]	Номінальний виробничий потенціал – об'єм робіт в приведених одиницях виміру витрат праці (нормо-години), який може бути виконано в продовж деякого періоду (наприклад, року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів при двох – трьохзмінному режимі роботи та оптимальній організації праці та виробництві
23.	2000	Воронкова А.Э. [140]	Виробничий потенціал – сукупність вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі
24.	2008	Костирко Л.А. [235]	Потенціал ефективності операційної діяльності підприємства – органічне сполучення технічних, організаційних, управлінських те результативних факторів виробництва
25.	2010	Румянцева Н. М. [325]	сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші, за допомогою яких можна отримати певні результати
26.		Вейц В. [388]	Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
27.	1998	Рєпіна І.М. [319]	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства

Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
28.	2009	Круш П.В. [241]	Потенціал – сукупність ресурсів підприємства та можливостей їх перетворення для досягнення його мети та цілей
29.	1989	Анчишкін О.І. [17]	Потенціал – це набір ресурсів, які в процесі виробництва набирають форму факторів виробництва
Потенціологічна група визначень			
30.		Потенціал (фізика) [306]	це енергетична характеристика будь-якої визначеної точки силового поля. Потенціал існує лише для полів такої конфігурації, де робота з пересування об’єкта не залежить від шляху, яким воно відбувається, а залежить лише від координат початкової та кінцевої точки
31.		Потенціал (психологія) [305]	можливості особистості, які вона може реалізувати за певних умов
32.	1924	Воблый К.Г. [134]	потенціал виробничих сил - потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
33.	1982	Фигурнов Э. [390]	Характеристика ресурсів виробництва, кількісних і якісних їх параметрів, що визначають максимальні можливості суспільства по виробництву матеріальних благ в кожний даний момент
34.	1984	Шевченко Д.К. [413]	Виробничий потенціал – сукупність виробничих ресурсів, які об’єднані в процесі виробництва, та мають певні потенційні можливості в сфері виробництва матеріальних благ та послуг
35.	1991	Ожегов С.И. [285]	ступінь потужності в будь-якому значенні, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чого-небудь
36.	2009	О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. [388]	потенціал об’єднує в собі як просторові, так і часові характеристики. З одного боку, він надає характеристику минулому, відображуючи ту сукупність властивостей, які було отримано системою в процесі її становлення. З іншого - він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей

Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
37.	2001	Олексюк О.І. [286]	максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
38.	2006	Балацкий О.Ф. [100]	сукупність можливостей підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти споживачів виробами та послугами в процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем та раціонального використання економічних ресурсів
39.	2007	Кіндзерський Ю.В. [219]	це можливість розвитку системи, забезпечення досягнення цілей та виконання поставлених завдань, яка асоціюється з певною сукупністю ресурсів
40.	2009	Сабадирьова А.Л. [327]	сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища
41.	2002	Марушков Р.В. [265]	Здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів
42.	2002	Джаин И.О. [175]	Можливості, наявні продуктивні сили, що можуть бути реалізовані в перспективі
43.	2002	Ковальов В.В., Волкова О.Н. [227]	Здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі, використовуючи наявні матеріальні, трудові та фінансові ресурси
44.	2003	Сосненко Л.С. [353]	Економічний потенціал підприємства – здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів
45.	2004	Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. [388]	Інтегральне відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси

Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
46.	2004	Отенко І.П. [288]	Поняття, що означає як діалектичну єдність можливостей, так і процеси їх реалізації,….відображає здатності робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг
47.	2005	Краснокутська Н.С. [239]	Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій
48.	2006	Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. [182]	Потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконувати цілеспрямовану роботу
49.	2007	Радько С.Г. [313]	Відображення сукупної можливості трудового колективу для виконання поставлених перед ним задач
50.	2007	Хомяков В.І., Бакум І.В. [401]	Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використанні для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі
51.	2007	Гетьман О.О., Шаповал В.М. [152]	Виробничий потенціал – можливості підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості
52.	2007	Шумська С.С. [419]	Сукупність накопичених ресурсів та їх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства
53.	2016	Бабина О.Є.	Потенціал транспортного підприємства – це інтегральна властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується - шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує розвиток підприємства.

Додаток В

Статистичні характеристики залежності між показниками ВВП і вантажообороту (визначено за IBM SPSS Statistica)

Корреляции			
		ВВП	Вантажооборот
ВВП	Корреляция Пирсона	1	,951**
	Знач. (двухсторонняя)		,000
	N	16	16
Вантажооборот	Корреляция Пирсона	,951**	1
	Знач. (двухсторонняя)	,000	
	N	16	16
**. Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).			

Описание модели		
Имя модели		MOD_3
Зависимая переменная	1	Вантажооборот
Уравнение	1	Линейная
	2	Логарифмическая
	3	Обратная
	4	Квадратичная
	5	Кубическая
	6	Составная[a]
	7	Степенная[a]
	8	П[a]
	9	Роста[a]
	10	Экспоненциальная[a]
	11	Логистическая[a]
Независимая переменная		ВВП
Константа		Включено
Переменная, значения которой отмечают наблюдения на графиках		Не задано
Допустимые отклонения при вводе членов в уравнения		,0001
а. Для модели требуется, чтобы все не пропущенные значения были положительными.		

Статистика парных выборок					
		Среднее значение	N	Стандартная отклонения	Среднекв. ошибка среднего
Пара 1	ВВП	37399,0675	16	12089,57454	3022,39364
	Вантажооборот	413605,4500	16	55749,11666	13937,27916

Корреляции парных выборок				
		N	Корреляция	Знач.
Пара 1	ВВП & Вантажооборот	16	,951	,000

Критерий парных выборок									
		Парные разности							
		Среднее значение	Стандартная отклонения	Среднекв. ошибка среднего	95% доверительный интервал для разности		т	ст.св.	Знач. (2-х сторонняя)
					Нижняя	Верхняя			
Пара 1	ВВП - Вантажооборот	-376206,38250	44411,76231	11102,94058	-399871,74015	-352541,02485	-33,883	15	,000

Сводка для модели и оценки параметров									
Зависимая переменная: Вантажооборот									
	Сводка для модели					Оценки параметров			
Уравнение	R-квадрат	F	ст.св. 1	ст.св. 2	Знач.	Константа	b1	b2	b3
Линейная	,904	132,017	1	14	,000	249621,648	4,385		
Логарифмическая	,778	49,141	1	14	,000	-846864,138	120449,736		
Обратная	,550	17,129	1	14	,001	484148,289	-2244036032,429		
Квадратичная	,910	65,412	2	13	,000	273981,379	2,862	2,121E-5	
Кубическая	,927	50,908	3	12	,000	367790,133	-8,861	,000	-3,919E-9
Составная	,908	138,879	1	14	,000	273891,650	1,000		
Степенная	,813	60,971	1	14	,000	17344,842	,302		
П	,601	21,070	1	14	,000	13,105	-5755,998		
Роста	,908	138,879	1	14	,000	12,520	1,079E-5		
Экспоненциальная	,908	138,879	1	14	,000	273891,650	1,079E-5		
Логистическая	,908	138,879	1	14	,000	3,651E-6	1,000		
Независимая переменная - это ВВП.									

Додаток Г

Матриці $X^T X$, $X^T Y$ та B для розрахунку тренду транспортомісткості за ВВП в цінах 2000р.

XtX =

16	32120	64481240	1,29447E+11	2,5987E+14	5,217E+17	1,04734E+21
32120	64481240	1,29447E+11	2,5987E+14	5,217E+17	1,047E+21	2,1026E+24
64481240	1,29447E+11	2,5987E+14	5,217E+17	1,04734E+21	2,103E+24	4,22113E+27
1,29447E+11	2,5987E+14	5,217E+17	1,04734E+21	2,1026E+24	4,221E+27	8,47427E+30
2,5987E+14	5,217E+17	1,04734E+21	2,1026E+24	4,22113E+27	8,474E+30	1,70129E+34
5,217E+17	1,04734E+21	2,1026E+24	4,22113E+27	8,47427E+30	1,701E+34	3,41552E+37
1,04734E+21	2,1026E+24	4,22113E+27	8,47427E+30	1,70129E+34	3,416E+37	6,85706E+40

XtY =

196,6000702
394865,1081
793079128,6
1,59289E+12
3,19934E+15
6,42593E+18
1,29067E+22

XtX (-1)=

2,89866E+13	-31970917296	9933306,486	808,7719941	-3,25130432	0,0022341	-4,79975E-07
-28685325039	32046042,79	-6345,58968	-5,947689483	0,005218315	-2,221E-06	3,92614E-10
4004925,904	-155,913199	-7,59080538	0,006784726	-2,3439E-06	3,486E-10	-1,96826E-14
3562,60204	-9,57041207	0,00809283	-2,45972E-06	1,66222E-10	-4,509E-14	2,60627E-17
-2,601502213	0,004451311	-2,1233E-06	1,79265E-10	-2,06E-13	2,3E-16	-5,16384E-20
0,001456357	-1,21546E-06	-3,038E-11	-1,98419E-14	2,32193E-16	-9,535E-20	9,2345E-24
-3,29936E-07	1,99057E-10	5,19341E-14	2,17529E-17	-5,115E-20	8,524E-24	1,49513E-27

B =

-25945953
20114,0957
-2,380492836
0,002557263
-1,13819E-06
-1,01032E-09
3,95673E-13

Додаток Д

Таблиця Д.1 - **Результати розрахунку впливу чинників на обсяги перевезень вантажів**

Фактори	Відносне відхилення	Абсолютне відхилення
1	2	3
Базове значення	| 2.035996896414012 | 4.476711109625713 | 4.35618621361641 | 19.720907496969684 | 13.558779365735946 | 9.46681889338763 | 8.830590901256517 | 9.09900596941771 | 9.483724834343343 | 12.310577344489735 | 5.8887729572405885 | 10.57981858680508 | 13.677209147075052	| 0.8100777203281296 | 4.421459444987917 | 3.917506902775547 | 18.93479603653016 | 12.73351118979862 | 8.485798820230373 | 8.033111375811075 | 8.252776341479747 | 8.470368276022949 | 7.716506188527628 | 16.767403850159006 | 49.265858941634484 | 16.86356905210867
raw 1 (валовий внутрішній продукт)	| 1.8792363636821032 | 4.435636042113785 | 4.732446192766779 | 17.211728087871922 | 11.041538134238243 | 8.010381328645945 | 8.004678879439075 | 8.181704768856905 | 7.8043181983446255 | 10.814114883224734 | 5.3333819250660826 | 9.25602829442399 | 12.380649507449222	| 0.7448512982177389 | 4.409682858585733 | 4.010310767763539 | 16.22495019703464 | 10.925884823417414 | 7.396503241114615 | 7.068537268744133 | 7.269371823451694 | 7.368137753562968 | 6.755836666734028 | 14.844294391070338 | 42.53441699924972 | 15.193880699099504
raw 2 (середня чисельність наявного населення)	| 1.8792363636821032 | 4.435636042113785 | 4.732446192766779 | 17.211728087871922 | 11.041538134238243 | 8.010381328645945 | 8.004678879439075 | 8.181704768856905 | 7.8043181983446255 | 10.814114883224734 | 5.3333819250660826 | 9.25602829442399 | 12.380649507449222	| 0.7448512982177389 | 4.409682858585733 | 4.010310767763539 | 16.22495019703464 | 10.925884823417414 | 7.396503241114615 | 7.068537268744133 | 7.269371823451694 | 7.368137753562968 | 6.755836666734028 | 14.844294391070338 | 42.53441699924972 | 15.193880699099504
raw 3 (доходи населенн)	| 0.8783650206591052 | 3.2956631895765938 | 3.8449880108840984 | 18.794067343243647 | 12.423296956891011 | 7.694355105595834 | 7.788546058120573 | 8.058978553229577 | 7.478762661085892 | 11.421566513773032 | 4.324772971699757 | 9.565875751196604 | 12.656369035616814	| -0.1080981542930286 | 3.2081527774154104 | 3.0212578002770716 | 17.834370625940064 | 11.571178292725778 | 7.206187054930657 | 6.985997410255075 | 7.104332635047858 | 7.123522022741017 | 6.87831772972107 | 11.520890338681172 | 44.09295013714642 | 15.503396439829192

Продовження таблиці Д.1

1	2	3
raw 4 (обсяг реалізованої промислової продукції)	| 1.9690788584810304 | 1.945810421602433 | 1.9900200070086194 | 18.074802374165746 | 12.08241822643912 | 8.10309018448146 | 8.068422861272149 | 8.103282853380627 | 8.201664923883502 | 10.854582767451479 | 4.557202246356397 | 9.448298643974647 | 12.53324398848604	| 0.7835042470177732 | 1.2514761208506828 | 1.0837399507728456 | 17.827455624822925 | 11.738421715693235 | 7.500315358145555 | 7.071502713557247 | 7.288247765193977 | 7.503542411180991 | 6.649193416520146 | 12.185412596340827 | 43.50059030727159 | 15.38449788459962
raw 5 (продукція сільського господарства)	| 1.9690788584810304 | 1.945810421602433 | 1.9900200070086194 | 18.074802374165746 | 12.08241822643912 | 8.10309018448146 | 8.068422861272149 | 8.103282853380627 | 8.201664923883502 | 10.854582767451479 | 4.557202246356397 | 9.448298643974647 | 12.53324398848604	| 0.7835042470177732 | 1.2514761208506828 | 1.0837399507728456 | 17.827455624822925 | 11.738421715693235 | 7.500315358145555 | 7.071502713557247 | 7.288247765193977 | 7.503542411180991 | 6.649193416520146 | 12.185412596340827 | 43.50059030727159 | 15.38449788459962
raw 6 (оптовий і роздрібний товарооборот підприємств)	| 1.9534566591794118 | 4.413679490811649 | 4.789082902866394 | 17.053487402741215 | 11.096162567304818 | 8.38807804800543 | 7.42135002613287 | 8.21786851155313 | 8.264277266644553 | 10.981970307190286 | 5.163619866380252 | 9.275516454165835 | 12.459453700991364	| 0.7770384713905326 | 4.4032978197894375 | 4.0230173905023445 | 16.21810929800094 | 10.9208188395633 | 7.42063671201996 | 6.953372652847138 | 7.223868961816657 | 7.394030190185898 | 6.755900820428159 | 14.266802129705852 | 42.55537964661994 | 15.238956661446473
raw 7 (обсяг реалізованих послуг)	| 1.9534566591794118 | 4.413679490811649 | 4.789082902866394 | 17.053487402741215 | 11.096162567304818 | 8.38807804800543 | 7.42135002613287 | 8.21786851155313 | 8.264277266644553 | 10.981970307190286 | 5.163619866380252 | 9.275516454165835 | 12.459453700991364	| 0.7770384713905326 | 4.4032978197894375 | 4.0230173905023445 | 16.21810929800094 | 10.9208188395633 | 7.42063671201996 | 6.953372652847138 | 7.223868961816657 | 7.394030190185898 | 6.755900820428159 | 14.266802129705852 | 42.55537964661994 | 15.238956661446473

Продовження таблиці Д.1

1	2	3
raw 8 (експорт та імпорт товарів і послуг)	| 1.901255800075015 | 4.42796059992577 | 4.781643118516147 | 16.989705267724794 | 11.990634535382636 | 8.34790472554197 | 7.946121701574899 | 7.8293158858900735 | 8.205908290824576 | 11.249990744408267 | 5.130517850949307 | 9.296125969261128 | 12.473068293904737	| 0.754662666645841 | 4.407458013056583 | 4.021365424936082 | 16.192599503339224 | 10.994220089010133 | 7.422470278596109 | 7.038620112943031 | 7.171220769923796 | 7.3795411867804965 | 6.702776955821568 | 14.176184987930657 | 42.60413964726483 | 15.229108890839534
raw 9 (інвестиції в основний капітал)	| 1.9690788584810304 | 1.945810421602433 | 1.9900200070086194 | 18.074802374165746 | 12.08241822643912 | 8.10309018448146 | 8.068422861272149 | 8.103282853380627 | 8.201664923883502 | 10.854582767451479 | 4.557202246356397 | 9.448298643974647 | 12.53324398848604	| 0.7835042470177732 | 1.2514761208506828 | 1.0837399507728456 | 17.827455624822925 | 11.738421715693235 | 7.500315358145555 | 7.071502713557247 | 7.288247765193977 | 7.503542411180991 | 6.649193416520146 | 12.185412596340827 | 43.50059030727159 | 15.38449788459962
raw 10 (капітальні інвестиції)	| 1.9690788584810304 | 1.945810421602433 | 1.9900200070086194 | 18.074802374165746 | 12.08241822643912 | 8.10309018448146 | 8.068422861272149 | 8.103282853380627 | 8.201664923883502 | 10.854582767451479 | 4.557202246356397 | 9.448298643974647 | 12.53324398848604	| 0.7835042470177732 | 1.2514761208506828 | 1.0837399507728456 | 17.827455624822925 | 11.738421715693235 | 7.500315358145555 | 7.071502713557247 | 7.288247765193977 | 7.503542411180991 | 6.649193416520146 | 12.185412596340827 | 43.50059030727159 | 15.38449788459962

Код програми (фрагмент)

```
public class StartFrame extends JFrame
{
   private final JButton btn_dependencies;
   private GridBagLayout layout;
   private JPanel beginPanel;
   private JPanel beginInnerPanel;

   private JButton btn_input_table_data;
   private JButton btn_prepaire_table_data;
   private JButton btn_show_nurb_raw_data;
   private JButton btn_collect_all_raw_data;
   private JButton btn_do_all_vectors;
   private JButton btn_show_result_vectors;
   private JButton btn_save_data;

   private ArrayList<BeeTableCreate> arr_beeTableCreate = new ArrayList<>();
   private BeeTableFrame obj_tableFrame = null;
   private OneRawFrame obj_oneRawFrame = null;

   private JTextField raw_number;
   private ArrayList<Double>[] arrayLists_all_data = null;

   private int NUMBER_RAWS = 11;
   private int NUMBER_COLOMNS = 13;

   private JTextField jtf_NUMBER_RAWS;
   private JTextField jtf_NUMBER_COLOMNS;

   public static final double STEP = 100;
   private ArrayList<OneRawFrame> arr_OneRawObjects = null;

   private DoVectors obj_doVectors = null;

   private ArrayList<Point2D.Double>
arr_to_send_COORDINATI_TOCHEK_PO_UROVNIA_years_LAST_RAW;

   private EEVectors obj_eeVectors;

   private JTextField[] arr_years_titles_received;
   private JTextField[] arr_last_raw_total_received;

   private JTextField[][] for_SAVE_TABLITSA_arr_jtf_data;
```

```
    public StartFrame() {
        layout = new GridBagLayout();

        beginPanel = new JPanel();
        beginPanel.setBackground(Color.LIGHT_GRAY);

        beginInnerPanel = new JPanel();
        beginInnerPanel.setLayout(layout);

        raw_number = new JTextField(15);
        raw_number.setText("" + 1);
        raw_number.setForeground(Color.BLUE);
        raw_number.setCaretColor(Color.RED);

        jtf_NUMBER_RAWS = new JTextField(15);
        jtf_NUMBER_RAWS.setText("" + 11);
        jtf_NUMBER_RAWS.setForeground(Color.BLUE);
        jtf_NUMBER_RAWS.setCaretColor(Color.RED);

        jtf_NUMBER_COLOMNS = new JTextField(15);
        jtf_NUMBER_COLOMNS.setText("" + 13);
        jtf_NUMBER_COLOMNS.setForeground(Color.BLUE);
        jtf_NUMBER_COLOMNS.setCaretColor(Color.RED);

        btn_input_table_data = new JButton("Начать");//Fill in Data Table
        btn_input_table_data.addActionListener(new ActionListener() {
            @Override
            public void actionPerformed(ActionEvent e) {

                NUMBER_RAWS = Integer.parseInt(jtf_NUMBER_RAWS.getText());
                NUMBER_COLOMNS =
Integer.parseInt(jtf_NUMBER_COLOMNS.getText());

                if (NUMBER_RAWS > 2 && NUMBER_COLOMNS > 2){

                    arr_beeTableCreate = createData(NUMBER_RAWS,
NUMBER_COLOMNS);

                    obj_tableFrame = new BeeTableFrame(arr_beeTableCreate);
                    obj_tableFrame.setSize(1200, 350);
                    obj_tableFrame.setLocation(325, 10);
                    obj_tableFrame.setTitle("Data input");
                    obj_tableFrame.setResizable(true);
                    obj_tableFrame.setVisible(true);
                }
```

```
        }
    });

    btn_prepaire_table_data = new JButton("Применить данные");//Prepare
Data Table
    btn_prepaire_table_data.addActionListener(new ActionListener() {
        @Override
        public void actionPerformed(ActionEvent e) {
            if (obj_tableFrame != null)
            {
                JTextField[][] arr_jtf_data =
obj_tableFrame.getArr_JTF_tables().get(0); //zdes jtf[][] dannih tablitsi Unas
vsego odna tablitsa = odin massiv
                for_SAVE_TABLITSA_arr_jtf_data = arr_jtf_data;//sohraniaem
dannie tablitsi dlia SAVE

                //sohraniaem izmenennie nazvania godov
                arr_years_titles_received = new JTextField[arr_jtf_data[0].length];
                arr_years_titles_received = arr_jtf_data[0];
                /*for (int i = 0; i < arr_years_titles_received.length; i++) {
                    System.out.println(arr_years_titles_received[i].getText());
                }*/

                //proveriaem vse li dannie est i ne == 0 v poslednem total riadu
                arr_last_raw_total_received = new
JTextField[arr_jtf_data[arr_jtf_data.length-1].length];
                arr_last_raw_total_received = arr_jtf_data[arr_jtf_data.length-1];
                /*System.out.println("LAST TOTAL RAW:");
                for (int i = 0; i < arr_last_raw_total_received.length; i++) {
                    System.out.println(arr_last_raw_total_received[i].getText());
                }*/
                boolean check_if_is_0 = true;
                for (int i = 1; i < arr_last_raw_total_received.length; i++)//int i = 1 t.k.
i=0 eto slovo total
                {
                    double check_na_0 =
Double.parseDouble(arr_last_raw_total_received[i].getText());
                    if (check_na_0 == 0){
                        check_if_is_0 = check_if_is_0 && false;
                    }
                }

                if (check_if_is_0)//esli false to ne risuet korrektno vid poslednego
graphika - ne krasivo..!
```

```
                {
                    arrayLists_all_data = new ArrayList[arr_jtf_data.length - 1];

                    //poluchaem vse stroki dannih tablitsi
                    for (int i = 1; i < arr_jtf_data.length; i++)
                    {
                        ArrayList<Double> arrList_one_raw =
getArr_one_raw_tables_data(arr_jtf_data, i); //poluchili odnu stroku dannih
massiva

                        arrayLists_all_data[i-1] = arrList_one_raw;
                        //print_data_table(arrayLists_all_data[i-1]);
                    }
                }
            }
        }
    });

    btn_show_nurb_raw_data = new JButton("Показать график
фактора");//Show one raw data graphic
    btn_show_nurb_raw_data.addActionListener(new ActionListener() {
        @Override
        public void actionPerformed(ActionEvent e)
        {
            ArrayList<Double> arr_one_raw = null;
            int raw_item = -1;
            if (arrayLists_all_data != null)
            {
                try{
                    raw_item = Integer.parseInt(raw_number.getText()) - 1;

                    if (raw_item >= 0 && raw_item < arrayLists_all_data.length)
                    {
                        arr_one_raw = arrayLists_all_data[raw_item];//poluchem
znachenia Y odnogo riada iz tablitsi
                    }else {
                        System.out.println("PLEASE INPUT RELEVANT RAW DATA
NUMBER !");
                    }
                }catch (NumberFormatException ex){
                    System.out.println("NumberFormatException : " + ex);
                }
            }

            if (arr_one_raw != null){
```

```
                ArrayList<Point2D.Double> arr_one_raw_points =
makeOnePointArr(arr_one_raw); //sozdaem massiv tochek po odnomu riadu
                //print_points_one_raw(arr_one_raw_points);

                raw_item = raw_item + 1;
                obj_oneRawFrame = new OneRawFrame(arr_one_raw_points,
raw_item, arr_years_titles_received);
                obj_oneRawFrame.setResizable(true);
                obj_oneRawFrame.setVisible(true);
            }

        }
    });

    btn_collect_all_raw_data = new JButton("Внедрить данные");//Collect all
raw data
    btn_collect_all_raw_data.addActionListener(new ActionListener() {
        @Override
        public void actionPerformed(ActionEvent e) {

            arr_OneRawObjects = new ArrayList<>();

            for (int i = 0; i < NUMBER_RAWS; i++)
            {
                if (arrayLists_all_data != null)
                {
                    ArrayList<Double> temp_arr_one_raw = arrayLists_all_data[i];
                    System.out.println("number CONTROL POINTS one per avery
year IN EACH " + i + " RAW = temp_arr_one_raw.size() = " +
temp_arr_one_raw.size());

                    if (temp_arr_one_raw != null)
                    {
                        //System.out.println("here !");
                        ArrayList<Point2D.Double> temp_arr_one_raw_points =
makeOnePointArr(temp_arr_one_raw); //sozdaem massiv tochek po odnomu riadu
                                                                    // T.E.
MASSIV IMENNO UJE CONTROLNIH TOCHEK
                        //print_points_one_raw(arr_one_raw_points);
                        System.out.println("MASSIV IMENNO UJE CONTROLNIH
TOCHEK " + i + " = temp_arr_one_raw_points.size() = " +
temp_arr_one_raw_points.size());
```

```
                    if (i == NUMBER_RAWS-1) //GOTOVIM DLIA OTPRAVKI
COORDINATI X POSLEDNEGO ITOGOVOGO RIADA CHTOBI VIDET GDE
UROVNI PO GODAM NA GRAFIKE
                    {

arr_to_send_COORDINATI_TOCHEK_PO_UROVNIA_years_LAST_RAW =
temp_arr_one_raw_points;
                    }

                    OneRawFrame temp_obj = new
OneRawFrame(temp_arr_one_raw_points);//we make nurbs through
OneRawFrame
                    arr_OneRawObjects.add(temp_obj); //massiv obektov s UJE
GOTOVIMI nurbs massivami dlia poluchenia etih massivov t.e. nurbs tochek
                  }
                }


//print_points_one_raw(arr_OneRawObjects.get(i).getArr_points_xnxm());

//print_data_table(arr_OneRawObjects.get(i).getArr_time_relevant_arr_points_xnx
m());
            }
            //System.out.println("\nmassiv obektov s UJE GOTOVIMI nurbs
massivami : arr_OneRawObjects.size() = " + arr_OneRawObjects.size());

            //ArrayList<Point2D.Double> output_array_one_raw_received =
obj_oneRawFrame.get_arr_output_one_raw();
            /*ArrayList<Point2D.Double> output_array_one_raw_received =
obj_oneRawFrame.getArr_points_xnxm();

            String str = "";
            for (int i = 0; i < output_array_one_raw_received.size(); i++) {
               str = str + "x = " +
String.valueOf(output_array_one_raw_received.get(i).getX());
               str = str + " y = " +
String.valueOf(output_array_one_raw_received.get(i).getY());
               str = str + "\n";
            }
```

Додаток Е

Анкета
для визначення вагомості складових потенціалу транспортного підприємства та показників для оцінки рівня їх реалізації

Шановний експерте!

З метою проведення дослідження процесів формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств просимо висловити вашу думку та відповісти на запитання анкети.

І. Використовуючи шкалу відносної важливості, порівняйте попарно вказані параметри та заповніть таблиці 1 та 2.

Шкала відносної важливості

Інтенсивність відносної важливості	Визначення	Пояснення
1	Рівна важливість	Рівний вклад двох одиничних параметрів в підсумковий показник
2	Помірна перевага одного над іншим	Одному параметру дається помірна перевага одного над іншим
3	Сильна перевага	Сильна перевага одного параметру над іншим є очевидною

1. Визначте попарно вагомість складових, що формують потенційні можливості транспортного підприємства на першому рівні декомпозиції

Таблиця 1

Складові	1.Виробничо-технологічна	2.Маркетингова	3.Трудова	4.Фінансова	5.Управлінська
1.Виробничо-технологічна	1				
2.Маркетингова	х	1			
3.Трудова	х	х	1		
4.Фінансова	х	х	х	1	
5.Управлінська	х	х	х	х	1

2. Визначте попарно вагомість складових, що формують потенційні можливості транспортного підприємства на другому рівні декомпозиції

2.1 Вагомість складових, що формують виробничо-технологічні потенційні можливості

Таблиця 2

Складові	Технічна	Технологічна	Виробнича	Ресурсна	Екологічна	Інноваційна	Логістична
Технічна	1						
Технологічна	х	1					
Виробнича	х	х	1				
Ресурсна	х	х	х	1			
Екологічна	х	х	х	х	1		
Інноваційна	х	х	х	х	х	1	
Логістична	х	х	х	х	х	х	1

2.2 Вагомість складових, що формують маркетингові потенційні можливості

Таблиця 3

Складові	Товарна	Ринкова	Збутова	Комінікаційна
Товарна	1			
Ринкова	х	1		
Збутова	х	х	1	
Комунікаційна	х	х	х	1

2.3 Вагомість складових, що формують трудові потенційні можливості

Таблиця 4

Складові	Кадрова	Знаннєва	Творча
Кадрова	1		
Знаннєва	х	1	
Творча	х	х	1

2.4 Вагомість складових, що формують фінансові потенційні можливості

Таблиця 5

Складові	Інвестиційна	Складова прибутковості	Кредитна
Інвестиційна	1		
Складова прибутковості	х	1	
Кредитна	х	х	1

2.5 Вагомість складових, що формують управлінські потенційні можливості

Таблиця 6

Складові	Оргструктури	Мотиваційна	Інформаційна
Оргструктури	1		
Мотиваційна	х	1	
Інформаційна	х	х	1

II. Визначте показники, які на Вашу думку найкраще розкривають рівень реалізації потенційних можливостей (поставте будь-яку позначку навпроти запропонованих, або наведіть свій варіант)

1.Виробничо-технологічна		**2.Маркетингова**		**3.Трудова**		**4.Фінансова**		**5.Управлінська**	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт зносу		Ринкова частка		Коефіцієнт плинності кадрів		Рентабель-ність активів		К-т дублювання функцій	
Продуктивність рухомого складу		Рівень якості послуги		Психологічний клімат		К-т абс. ліквідності		Рентабельність	
К-т використання пробігу		Темп росту обсягів перевезень		Достатність рівня кваліфікації		К-т плато-спроможності (покриття)		К-т досягнення цілей	
К-т використання вантажопідйомності		Співвідношення ціни послуги з ціною конкурента		Кількість порушень трудової дисципліни		Величина власних обігових коштів		Питома вага адміністратив-них витрат у витратах	
К-т використання парку		Комплексність послуги		Продуктив-ність праці		К-т автономії		Темп росту адміністратив-них витрат	

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
К-т простоїв		Ефективність реклами		К-т простоїв		Темп росту виручки		Рівень інформаційної забезпеченості управління	
К-т зворотнього завантаження		Швидкість обробки замовлення		Структура персоналу за кваліфікацією		К-т маневреності власного капіталу		Питома вага управлінсього персоналу в загальній чисельності	
Ваш варіант		Ваш варіант		Ваш варіант		Ваш варіант		Ваш варіант	

III. Будь ласка, за даними таблиць А та Б визначте свою обізнаність та аргументованість відповідей **(підкресліть необхідну кількісну оцінку)**

Таблиця А

0	експерт незнайомий з досліджуваним питанням
1, 2, 3	експерт погано знайомий з досліджуваним питанням, однак воно входить у сферу його інтересів
4, 5, 6	експерт задовільно знайомий з досліджуваним питанням, однак не приймає безпосередньої участі у практичному вирішенні питання
7, 8, 9	експерт добре знайомий з досліджуваним питанням, приймає участь у практичному вирішенні питання
10	досліджуване питання входить в коло вузької спеціалізації експерта

Джерела аргументації та їх вплив на Вашу думку при обґрунтуванні відповідей на запитання даної анкети (**поставте відмітку в кожному рядку таблиці**).

Таблиця Б

	сильний вплив	середній вплив	несуттєвий вплив
Проведений Вами теоретичний аналіз			
Ваш виробничий досвід			
Ваша інтуїція			

Щиро дякуємо за співробітництво!

Додаток Ж

Таблиця Ж.1 – **Частота згадування експертами показників, що характеризують рівень реалізації складових потенційних можливостей**

Показники	**Кількість експертів**	**Частота,%**
1	2	3
1.Виробничо-технологічна складова		
Коефіцієнт зносу	14	37,84
Продуктивність рухомого складу	31	83,78
Коефіцієнт використання пробігу	35	94,59
Коефіцієнт використання вантажопідйомності	36	97,3
Коефіцієнт використання парку	33	89,19
Коефіцієнт простоїв	30	81,08
Коефіцієнт зворотного завантаження	32	86,49
Ваш варіант		
2.Маркетингова складова		
Ринкова частка	29	78,38
Рівень якості послуги	37	100,00
Темп росту обсягів перевезень	30	81,08
Співвідношення ціни послуги з ціною конкурента	27	72,97
Комплексність послуги	25	67,57
Ефективність реклами	17	45,95
Швидкість обробки замовлення	15	40,54
Ваш варіант		
3.Трудова складова		
Коефіцієнт плинності кадрів	27	72,97
Психологічний клімат	15	40,54
Достатність рівня кваліфікації	28	75,68
Кількість порушень трудової дисципліни	20	54,05
Продуктивність праці	25	67,57
Коефіцієнт простоїв	28	75,68
Структура персоналу за кваліфікацією	14	37,84
Ваш варіант		
4.Фінансова складова		
Рентабельність	37	100,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	10	27,03
Коефіцієнт платоспроможності (покриття)	28	75,68
Величина власних обігових коштів	23	62,16
Коефіцієнт автономії	18	48,65
Темп росту виручки	25	67,57
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	27	72,97
Ваш варіант		

Продовження таблиці Ж.1

1	2	3
5.Управлінська складова		
Коефіцієнт дублювання функцій	25	67,57
Рентабельність	18	48,65
Коефіцієнт досягнення цілей	27	72,97
Питома вага адміністративних витрат у витратах	15	40,54
Темп росту адміністративних витрат	14	37,84
Рівень інформаційної забезпеченості управління	26	70,27
Питома вага управлінського персоналу в загальній чисельності	15	40,54
Ваш варіант		

Додаток К

Таблиця К.1 – **Методичні положення щодо розрахунку показників мультиплікативних моделей для визначення рівня реалізації потенціалу**

Назва показника	Умовне позначення	Спосіб визначення	Джерело
1	2	3	4
Коефіцієнт використання пробігу *i*-го типу рухомого складу	β_i	$\frac{l_{Гі}}{L_i}$ $l_{Гі}$ – пробіг із вантажем (пасажирами) *i*-го типу рухомого складу, тис.км; L_i – загальний пробіг *i*-го типу рухомого складу, тис.км	Звіт про роботу автотранспорту (форма 2-тр, річна)
Статичний коефіцієнт використання вантажопідйомності *i*-го типу рухомого складу	$\gamma_{i\,ст}$	$\frac{P_i}{q_i}$ P_i – Кількість тонн вантажу, що перевозиться за їздку і-тим типом рухомого складу, т; q_i – вантажопідйомність автомобіля і-того типу рухомого складу у відповідності із його паспортною характеристикою, т	Інформаційний лист
Коефіцієнт використання парку рухомого складу *i*-го типу рухомого складу	α_i	$\frac{T_e}{T_{АТП}}$ T_e – автомобіле-дні в експлуатації; $T_{АТП}$ – автомобіле-дні в господарстві	Звіт про роботу автотранспорту (форма 2-тр, річна)
Рівень якості *i*-ї транспортної послуги	$K_{яі}$	$\frac{У\text{-}У_ш}{У}$ $У$ – кількість укладених угод на перевезення; $У_ш$ – кількість угод на перевезення, за якими були визнані штрафи, пені, неустойки	Інформаційний лист
Темп росту обсягів перевезень	$T_{рОПі\ ст.}$	$\frac{ОП_б}{ОП_{б\text{-}1}}$ $ОП_б$ – обсяг перевезень базового року, т; $ОП_{б\text{-}1}$ – обсяг перевезень попереднього року, т	Звіт про роботу автотранспорту (форма 2-тр, річна)
Динаміка ринкової частки на сегменті ринку *i*-ї транспортної послуги	Ω_i	$\frac{РЧ_б}{РЧ_{б\text{-}1}}$ $РЧ_б$ – ринкова частка базового року, %; $РЧ_{б\text{-}1}$ – ринкова частка попереднього року, %	Інформаційний лист
Коефіцієнт простоїв	$K_{пр}$	$\frac{ЛГ_{пр}}{ЛГ}$ $ЛГ_{пр}$ – кількість людино-годин простоїв з непродуктивних причин; $ЛГ$ – загальна кількість відпрацьованих людино-годин	Інформаційний лист

Продовження таблиці К.1

1	2	3	4
Коефіцієнт плинності кадрів	$К_{пл}$	$\frac{Ч_з}{Ч_{сер}}$ $Ч_з$ – кількість звільнених за власним бажанням та за порушення дисципліни, чол.; $Ч_{сер}$ – середньоспискова чисельність працюючих, чол.	Інформаційний лист
Коефіцієнт достатності рівня кваліфікації	μ_i	$\frac{П_{нк}}{П_{шт}}$ $П_{нк}$ – кількість посад, які займають особи з недостатнім рівнем кваліфікації; $П_{шт}$ – кількість штатних посад	Інформаційний лист
Рентабельність підприємства	R	$\frac{ЧП(З)}{ЧД}$ $ЧП(З)$ – чистий прибуток (збиток); $ЧД$ – чистий дохід від реалізації послуг	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Коефіцієнт платоспроможності	$К_{плат}$	$\frac{ОА}{ПЗ}$ $ОА$ – оборотні активи; $ПЗ$ – поточні зобов'язання	Баланс (Звіт про фінансовий стан)
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$К_{ман}$	$\frac{ОА-ПЗ}{В_б}$ $В_б$ – валюта балансу	Баланс (Звіт про фінансовий стан)
Коефіцієнт дублювання функцій	$К_{оф}$	$\frac{КФ_{заг.}}{КФ_{дубл.}}$ $КФ_{заг}$ – загальна кількість функцій; $КФ_{дубл.}$ – кількість функцій, закріплених за декількома підрозділами	Інформаційний лист
Коефіцієнт досягнення цілей	$К_ц$	$\frac{КЦ_{дос}}{КЦ_{заг}}$ $КЦ_{дос}$ – кількість досягнутих цілей; $КЦ_{заг}$ – загальна кількість цілей	Результати опитування
Рівень інформаційної забезпеченості управління	$І_з$	$\frac{КР-КР_{бні}}{КР_{бні}}$ $КР$ – кількість прийнятих рішень; $КР_{бні}$ – кількість рішень, прийнятих без належної інформації	Інформаційний лист

Джерело: розроблено автором

Додаток Л

Вікна роботи програми «Garmonization Pro» та частина коду

Запуск програмного продукту виконується подвійним натиском на ярлику з назвою «Garmonization Pro 1.1». Ярлик програми може бути розміщений в будь-якому місці на комп'ютері користувача. Програмний продукт розроблено з можливістю використання на комп'ютерах під керуванням різними операційними системами на яких встановлена Java (JRE).

Програмний продукт складається з шести основних вікон.

Перше вікно – Введення загальних даних (обсяг інвестицій, вартість підприємства, ставка дисконтування, період реалізації проекту) (рис. Л.1).

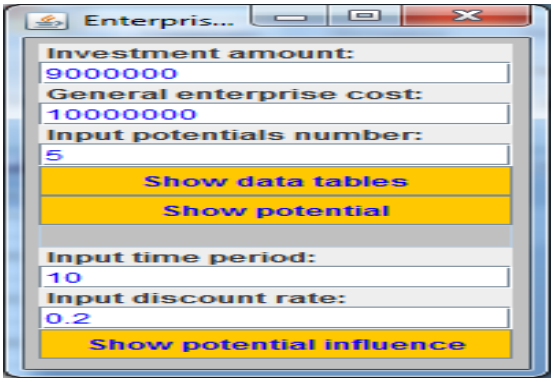


Рисунок Л.1 – Вікно №1 Введення загальних даних

Потім треба натиснути кнопку «Show data tables».

Відкривається друге вікно – необхідно заповнити дані таблиць: вагомість складових потенціалу, рівень реалізації складових потенціалу, коефіцієнти еластичності складових потенціалу, терміни отримання ефекту від реалізації проектів (рис. Л.2).

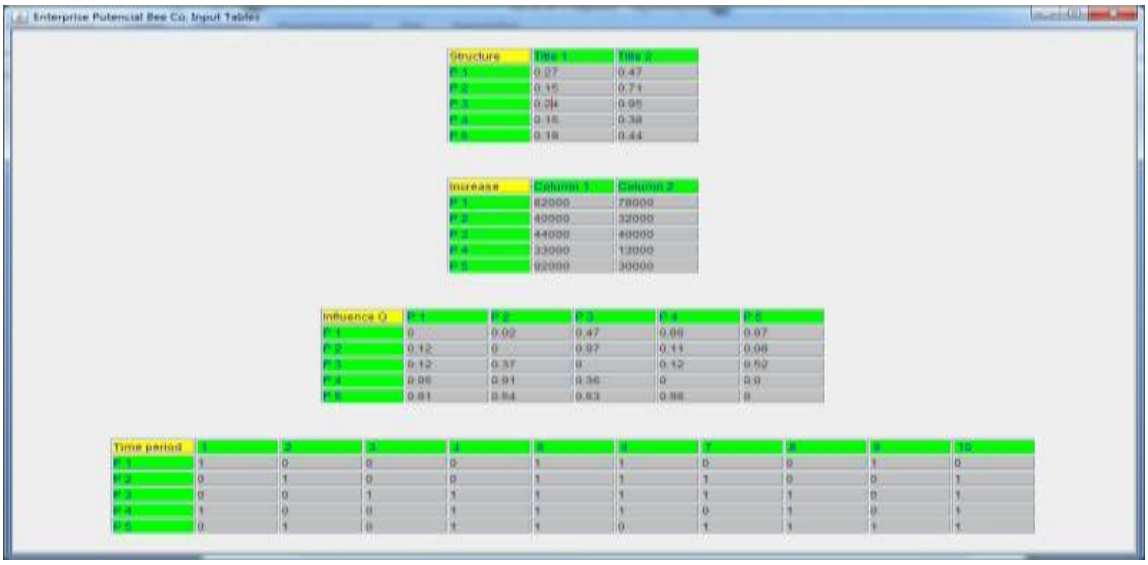


Рисунок Л.2 – Вікно №2 - вводу табличних даних

Після натискання кнопки «Show potencial» відкривається третє вікно з візуальним зображенням рівня збалансованості складових потенціалу до та після вкладання коштів (рис.Л.3) та четверте вікно - вікно результатів розрахунку коефіцієнта гармонізації (рис.Л.4).

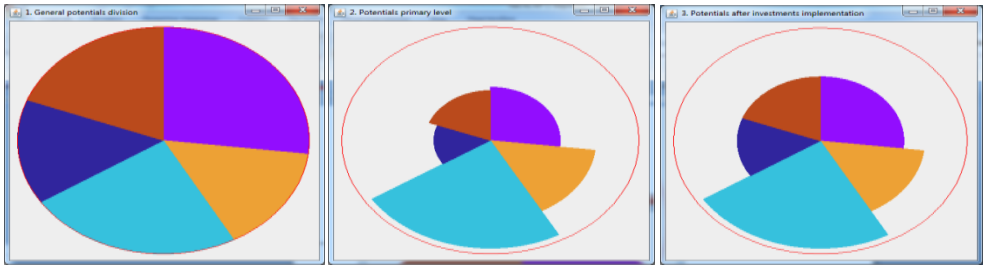


Рисунок Л.3 – Візуальне зображення рівня збалансованості потенціалу підприємства

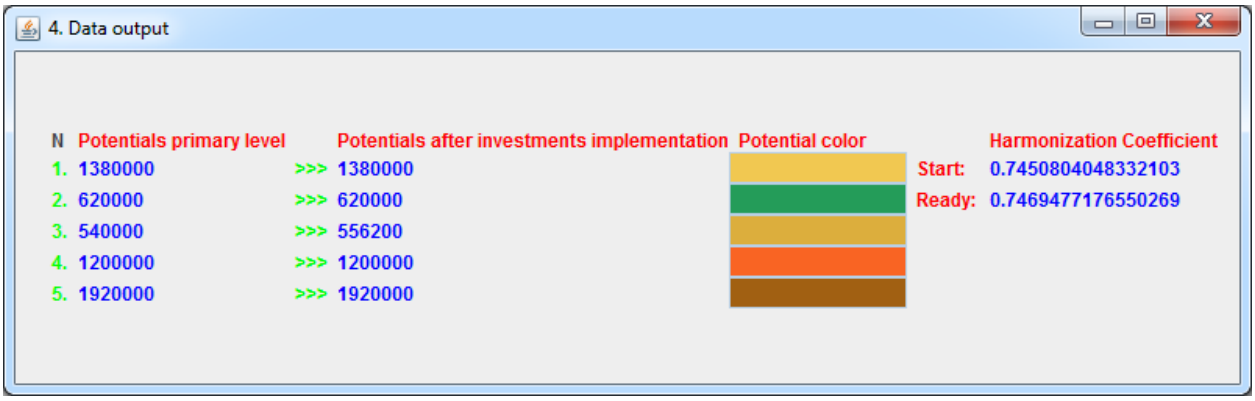


Рисунок Л.4 – Результати розрахунку коефіцієнта гармонізації

Після натискання кнопки «Show data tables» на екран виводиться таблиця зміни величини робочого потенціалу усіх складових потенціалу за період реалізації проекту (рис.Л.5).

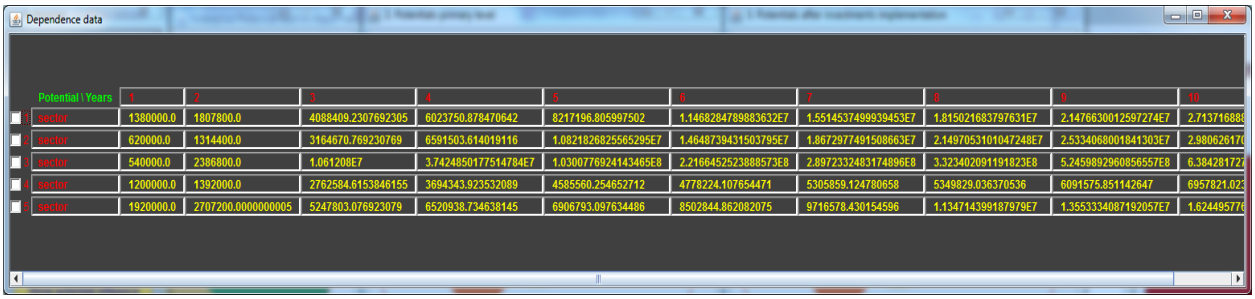


Рисунок Л.5 – Результати розрахунку коефіцієнта гармонізації

Після встановлення всіх необхідних значень щодо потенціалів користувач має натиснути кнопку «Show potential» для відкриття вікон графічного відображення динаміки рівня збалансованості складових потенціалу підприємства (рис.Л.6).

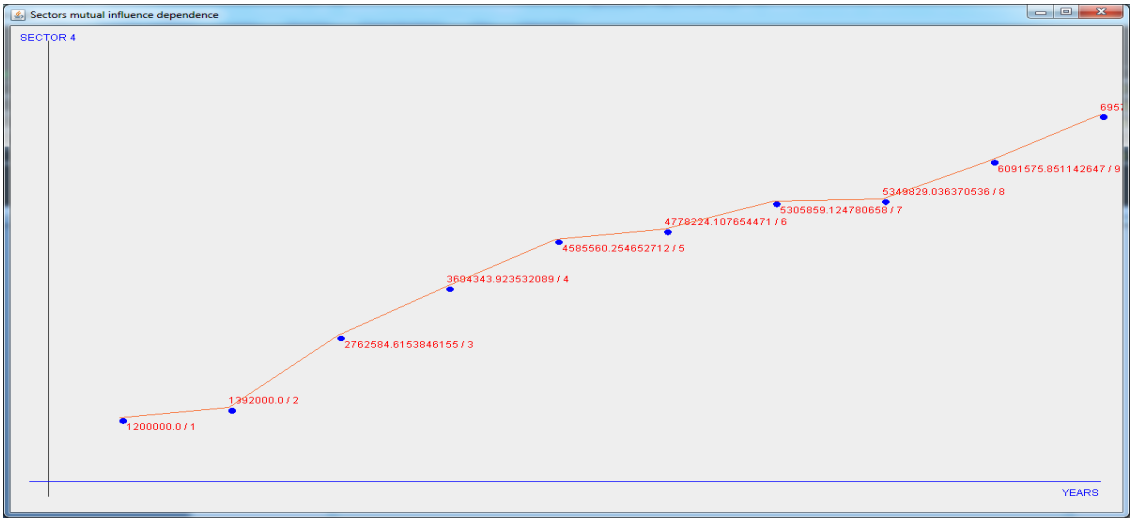


Рисунок Л.6 – Графічне відображення розрахунку коефіцієнта гармонізації

Одночасно з вікнами графічного відображення у вікні «Data output» з'являється інформація щодо рівнів потенціалів та коефіцієнтів гармонізації на початку та в кінці запроваджень.

В першому та основному керуючому вікні програми користувачеві надається можливість внесення даних щодо коригування кількості складових потенціалу (input potentials number) та довжини часового періоду в роках (input time period), а також рівня дисконтної ставки (input discount rate).

Після натискання на клавішу «Show potential influence» на екрані робочого столу відобразиться вікно «Dependence data» що відображає кількісні характеристики потенціалів за складовими.

Для моделювання графіків потенціалів, що відповідають кількісним характеристикам, у вікні «Dependence data» слід встановити позначку проти певних складових потенціалу або, відповідно, прибрати позначку для схову їх графічної інтерпретації.

Комп'ютерна програма для визначення рівня збалансованості потенціалу підприємства (частина програмного коду)

```
package com.babinaee.ee;
import javax.swing.*;
import java.awt.*;
import java.awt.event.ActionEvent;
import java.awt.event.ActionListener;
import java.util.ArrayList;

public class BeeEntrance extends JFrame
```

```
{
   private JPanel beginPanel;
   private JPanel beginInnerPanel;
   private JTextField pOTENTIAL;
   private JTextField iNVESTMENT;
   private JTextField potentials_Number;
   private JTextField years_Number;
   private JTextField discountRate;
   private JButton btn_input_potential_Number;
   private JButton btn_show_potential;
   private JButton btn_show_time_dependancy;

   private GridBagLayout layout;

   private ArrayList<BeeTableCreate> obj_arr_beeTableCreate = new
ArrayList<BeeTableCreate>();
   private  BeeTableFrame obj_tableFrame = null;

   private ArrayList<JTextField[][]> arr_get_updated_JTF_tables = null;
   private double [] mass_n_m_count = null;
   private double [] mas_Arab_end = null;
   private double [] mas_Arab_start;

   private boolean permission_for_QTimeInfluence = false;
   private ArrayList<Color> colors;

   public BeeEntrance()
   {
      layout = new GridBagLayout();

      beginPanel = new JPanel();
      beginPanel.setBackground(Color.LIGHT_GRAY);

      beginInnerPanel = new JPanel();
      beginInnerPanel.setLayout(layout);

      JLabel label_investment = new JLabel(" Investment amount: ");

      iNVESTMENT = new JTextField(15);
      iNVESTMENT.setText("" + 500000);
      iNVESTMENT.setEditable(true);
      iNVESTMENT.setForeground(Color.BLUE);
      iNVESTMENT.setCaretColor(Color.RED);

      JLabel label_pOTENTIAL = new JLabel(" General enterprise cost: ");
```

```
pOTENTIAL = new JTextField(15);
pOTENTIAL.setText("" + 10000000);
pOTENTIAL.setEditable(true);
pOTENTIAL.setForeground(Color.BLUE);
pOTENTIAL.setCaretColor(Color.RED);

JLabel label_numbers = new JLabel(" Input potentials number: ");

potentials_Number = new JTextField(15);
potentials_Number.setText("" + 5);
potentials_Number.setForeground(Color.BLUE);
potentials_Number.setCaretColor(Color.RED);

btn_input_potential_Number = new JButton("Show data tables");
btn_input_potential_Number.setBackground(Color.ORANGE);
btn_input_potential_Number.setForeground(Color.BLUE);
btn_input_potential_Number.addActionListener(new ActionListener() {
   @Override
   public void actionPerformed(ActionEvent e)
   {
      int temp_numberPotentials = Integer.parseInt(potentials_Number.getText());
      int numberYears = Integer.parseInt(years_Number.getText());

      obj_arr_beeTableCreate = createData(temp_numberPotentials, numberYears);

      obj_tableFrame = new BeeTableFrame(obj_arr_beeTableCreate);
      obj_tableFrame.setSize(1100, 700);
      obj_tableFrame.setLocation(215, 10);
      obj_tableFrame.setTitle("Enterprise Potencial Bee Co. Input Tables");
      obj_tableFrame.setResizable(true);
      obj_tableFrame.setVisible(true);
   }
});

btn_show_potential = new JButton("Show potential");
btn_show_potential.setBackground(Color.ORANGE);
btn_show_potential.setForeground(Color.BLUE);
btn_show_potential.addActionListener(new ActionListener() {
   @Override
   public void actionPerformed(ActionEvent e) {
      if (obj_tableFrame != null)
      {
         permission_for_QTimeInfluence = false;

         arr_get_updated_JTF_tables = obj_tableFrame.getArr_JTF_tables();
```

```
            double temp_pOTENTIAL = Double.parseDouble("" + pOTENTIAL.getText());
            double temp_iNVESTMENT = Double.parseDouble("" +
iNVESTMENT.getText());

            ShowStartPotentialFrame obj_use_data_for_potential =
                  new ShowStartPotentialFrame(arr_get_updated_JTF_tables,
temp_pOTENTIAL, temp_iNVESTMENT);

            double [] mas_Ai_structure = obj_use_data_for_potential.getArr_Ai_structure();
            print_DOUBLE_arr("mas_Ai_structure", mas_Ai_structure);

            double [] mas_scale_Arab_start_potential =
obj_use_data_for_potential.getScale_Arab_start_k_A();
            print_DOUBLE_arr("mas_scale_Arab_start_potential",
mas_scale_Arab_start_potential);

            double [] mas_scale_Arab_end_potential =
obj_use_data_for_potential.getScale_Arab_start_ready_k_Arab_start();
            print_DOUBLE_arr("mas_scale_Arab_end_potential",
mas_scale_Arab_end_potential);

            mas_Arab_start = obj_use_data_for_potential.getArr_Arab();
            print_DOUBLE_arr("mas_Arab_start", mas_Arab_start);

            mas_Arab_end = obj_use_data_for_potential.getArr_Arab_start_ready();
            print_DOUBLE_arr("mas_Arab_end", mas_Arab_end);

            mass_n_m_count = obj_use_data_for_potential.getA_count_n_m_ready();
            print_DOUBLE_arr("mass_n_m_count", mass_n_m_count);

            double koef_garmonizatsii_start =
obj_use_data_for_potential.getK_garmonizatsii_start();
            System.out.println("koef_garmonizatsii_start = " + koef_garmonizatsii_start);
            double koef_garmonizatsii_ready =
obj_use_data_for_potential.getK_garmonizatsii_ready();
            System.out.println("koef_garmonizatsii_ready = " + koef_garmonizatsii_ready);

            System.out.println("---NEXT---");
```

Додаток М

Таблиця М.1 – **Визначення поняття «управління знаннями»**

Автор	Визначення
В.Р. Буковіц Р.Л. Уільямс	Управління знаннями є процесом, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи [437]
Д.Ж. Скирме	Управління знаннями - це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації [408]
Р. Руглес	Управління знаннями може бути визначене як підхід до збільшення або створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з ноу-хау та знанням, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею [451]
Т.Стюарт	Управління знаннями - це систематичний процес ідентифікації, використання і передачі інформації, знань, які працівники можуть створювати, удосконалювати і застосовувати [16]

Додаток Н

Таблиця Н.1 - **Порівняльна характеристика традиційної сисчтеми**

	Відділ управління знаннями	**Система управління з відділом кадрів**
Цілі	- Перетворення неявних знань у явні та виокремлення знань, які у майбутньому повинні давати віддачу у вигляді конкретного фінансового результату - Виявлення, збереження і ефективне використання знань працівників - Створення середовища, в якому відтворюються знання	- Забезпечення підрозділів згідно з штатним розписом необхідною кількістю працівників відповідної кваліфікації. - Виконання роботи по плануванню і організації різних форм навчання працівників, облік спеціалістів, які завершили навчання. - Забезпечення діяльності працівників, які виконують кадрову роботу в представництвах, надання їм методичної допомоги.
Функції	- Стимулювання інновацій. Забезпечення інфраструктури для побудови електронних і соціальних мереж з метою розвитку нових послуг, що сприяє і забезпечує доступ до різноманітних ідей. - Сприяння розвитку співпраці. Збільшення можливості співпраці; заохочення вільного просування ідей. - Заохочення і використання можливості навчання. Сприяння і прискорення процесу навчання; створення можливості для персоналу застосовувати отриманні знання на практиці. - Залучення і збереження людського капіталу. Збереження кадрів шляхом акцентуації на цінності знань працівника і винагородження його за це; сприяння кар’єрному зростанню. - Збільшення продуктивності. Раціоналізація операцій та скорочення витрат та ризиків шляхом усунення непотрібних або надмірних процесів. - Збільшення рівня задоволення клієнтів. Покращення обслуговування клієнтів шляхом раціоналізації використання часу; фокусування на потребах клієнта.	- Оформлення документів про прийом, переведення, переміщення і звільнення працівників, видає їм необхідні довідки та інші документи, пов'язані з роботою. - Ознайомлення працівників з правилами внутрішнього трудового розпорядку - Оформлення відпусток і листів тимчасової непрацездатності працівників - Організація систематичного контролю за станом трудової дисципліни, оформлює матеріали щодо її порушників для накладення на них дисциплінарного стягнення. - Складання на підставі потреб підрозділів планів підвищення кваліфікації кадрів і кошторису витрат на кадрове забезпечення, забезпечення їх виконання. - Встановлення зв'язків з навчальними закладами підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, а також з вищими навчальними закладами для забезпечення перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників. - Оформлення договорів з навчальними закладами, направлення на навчання тощо. - Формування кадрового резерву, забезпечення його підготовки, організація стажування працівників.

Додаток П

Таблиця П.1 – **Вихідні дані для розрахунку коефіцієнт кореляції**

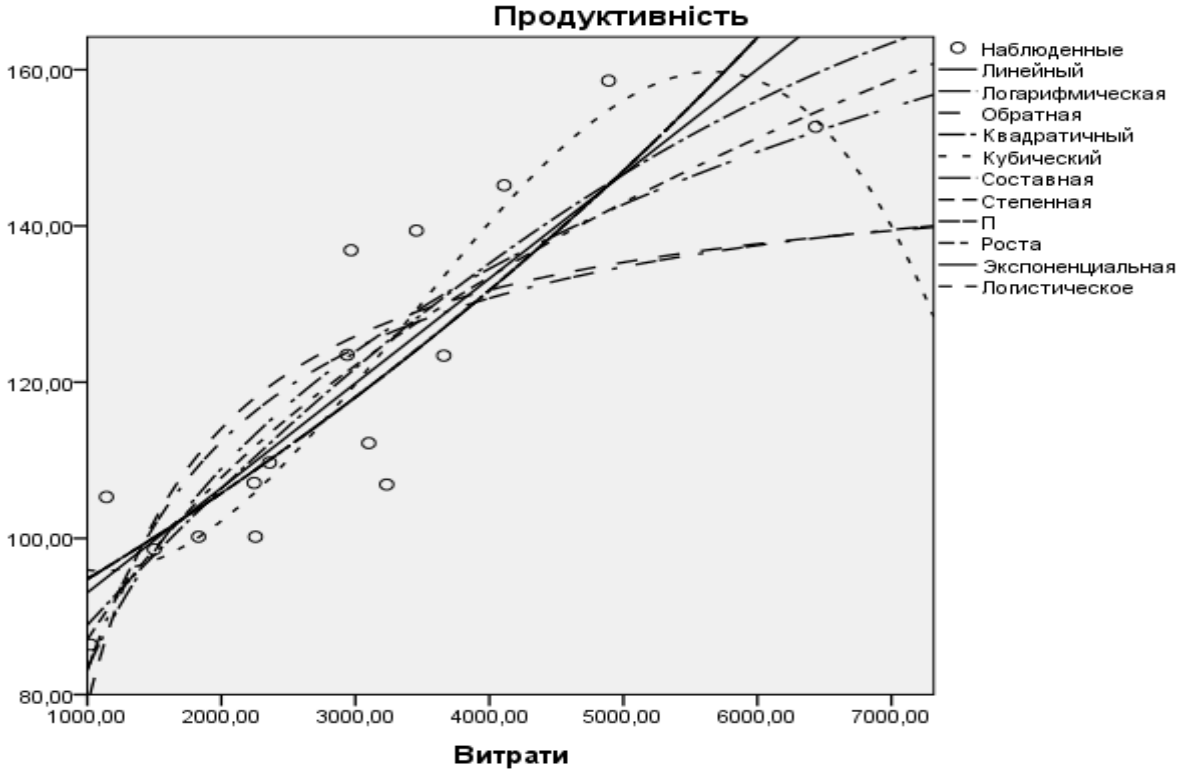
№	Витрати(x)	ПП(y)	Xi-Xcep	(Xi-Xcep)^2	Yi-Ycep	(Yi-Ycep)^2	(Xi-Xcep)*(Yi-Ycep)
1	2255	100,2	-691,81	478604,54	-21,44	459,83	14835,05
2	2245	107,1	-701,81	1247270,16	-14,54	211,52	10206,99
3	1830	100,2	-1116,81	1247270,16	-21,44	459,83	23948,65
4	1024	86,4	-1922,81	3697207,91	-35,24	1242,12	67767,12
5	1500	98,6	-1446,81	2093266,41	-23,04	531,01	33339,99
6	2360	109,7	-586,81	344348,91	-11,94	142,65	7008,74
7	3100	112,2	153,19	23466,41	-9,44	89,18	-1446,66
8	3234	106,9	287,19	82476,66	-14,74	217,38	-4234,22
9	3660	123,4	713,19	508636,41	1,76	3,08	1252,54
10	3455	139,4	508,19	258254,54	17,76	315,28	9023,50
11	2940	123,5	-6,81	46,41	1,86	3,45	-12,65
12	1143	105,3	-1803,81	3253739,54	23,66	559,62	-42671,44
13	2968	136,9	21,19	448,91	15,26	232,75	323,24
14	4110	145,2	1163,19	1353005,16	23,56	554,90	27400,34
15	4890	158,6	1943,19	3775977,66	36,96	1365,76	71812,92
16	6435	152,7	3488,19	12167452,04	31,06	964,49	108330,02
Суми	**47149,00**	**1946,30**		**30531471,81**		**7352,88**	**326884,13**
Середні	**2946,81**	**121,64**					

Описание модели		
Имя модели		MOD_1
Зависимая переменная	1	VAR00002
Уравнение	1	Линейная
	2	Логарифмическая
	3	Обратная
	4	Квадратичная
	5	Кубическая
	6	Составная[a]
	7	Степенная[a]
	8	П[a]
	9	Роста[a]
	10	Экспоненциальная[a]
	11	Логистическая[a]
Независимая переменная		VAR00001
Константа		Включено
Переменная, значения которой отмечают наблюдения на графиках		Не задано
Допустимые отклонения при вводе членов в уравнения		,0001
a. Для модели требуется, чтобы все не пропущенные значения были положительными.		

Сводный отчет по наблюдениям	
	N
Общее число наблюдений	16
Исключенные наблюдения[a]	0
Спрогнозированные наблюдения	0
Вновь созданные наблюдения	0
a. Из анализа исключены наблюдения с отсутствующими значениями любой переменной.	

Сводка обработки переменных			
		Переменные	
		Зависимая	Независимая
		Продуктивність	Витрати
Число положительных значений		16	16
Число нулей		0	0
Число отрицательных значений		0	0
Количество отсутствующих значений	Отсутствие у пользователя	0	0
	Отсутствие в системе	0	0

Сводка для модели и оценки параметров									
Зависимая переменная: Продуктивність									
Уравнение	Сводка для модели					Оценки параметров			
	R-квадрат	F	ст.св.1	ст.св.2	Знач.	Константа	b1	b2	b3
Линейная	,768	46,416	1	14	,000	79,654	,013		
Логарифмическая	,736	38,973	1	14	,000	-171,717	36,922		
Обратная	,589	20,087	1	14	,001	149,525	-70943,403		
Квадратичная	,783	23,463	2	13	,000	69,455	,020	-1,005E-6	
Кубическая	,828	19,282	3	12	,000	109,040	-,025	1,374E-5	-1,353E-9
Составная	,759	43,994	1	14	,000	84,929	1,000		
Степенная	,756	43,270	1	14	,000	10,328	,309		
П	,631	23,900	1	14	,000	5,025	-605,155		
Роста	,759	43,994	1	14	,000	4,442	,000		
Экспоненциальная	,759	43,994	1	14	,000	84,929	,000		
Логистическая	,759	43,994	1	14	,000	,012	1,000		
Независимая переменная - это Витрати.									



Додаток Р

Таблиця Р.1 – **Нормативно-правове забезпечення екологізації діяльності транспортних підприємств**

Групи законодавчих актів	**Перелік законодавчих актів**
Базові принципи	• Загальна декларація прав людини ООН; • Ріо-де-Жанейрська Декларація з екології та розвитку; • Конференція ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD); • Проект Carbon Disclosure (Carbon Disclosure Project, CDP); • Кодекс України про адміністративні правопорушення; • Конституція України; • Митна конвенція про перевезення вантажів; • Декларація про державний суверенітет України (1990 р.); • Європейська угода про міжнародне перевезення небезпечних вантажів (1957 р.); Директива Ради 82/3/ЄЕС(від 21 грудня 1981 р.).
Стандарти	• Стандарти «Євро» («Євро-1», «Євро-2», «Євро-3», «Євро-4», «Євро-5», «Євро-6»). • ДСТУ 4276-04 «Норми і методи вимірювань димності у відпрацьованих газах автомобілів з дизелями або газодизелями» • ДСТУ 4277-04 «Норми і методи вимірювання оксиду вуглецю та вуглеводнів у відпрацьованих газах автомобілів, що працюють на бензині або газовому паливі» • ДСТУ UN/ECE R 24-03 (Правила ЄЕК ООН №24-03) • Настанови міжнародної організації з стандартизації (International Organization for Standardization, ISO); Стандарт України «Системи управління навколишнім середовищем» (1997р.).
Закони та конвенції	• Закон України «Про екологічну експертизу» (від 09.02.1995); • Закон України «Про екологічний аудит» (від 24.06.2004); • Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»; • Закон України «Про транспорт»; • Закон України «Про дорожній рух в Україні»; • Закон України «Про автомобільний транспорт»; • Закон України «Про утилізацію транспортних засобів»; • Державна цільова програма підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 року (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 25 березня 2013 № 294); • Постанова Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 року № 927 «Про затвердження Технічного регламенту щодо вимог до автомобільних бензинів дизельного, суднових та котельних палив»; • Женевська конвенція про цивільну відповідальність за шкоду, заподіяну при перевезенні небезпечних вантажів автомобільним, залізничним і внутрішнім морським транспортом (1989 р.); Віденська конвенція про відповідальність операторів транспортних терміналів (1991 р.); • Конвенція про транскордонний вплив промислових аварій (від 17 березня 1992 р.); • Конвенція про цивільну відповідальність за шкоду, заподіяну при перевезенні небезпечних вантажів автомобільним, залізничним та внутрішнім водним транспортом.

Додаток С

Таблиця С.1 – **Наукові підходи до тлумачення понять «екологістика» та «зелена логістика»**

Автор	Тлумачення поняття
1	**2**
Термін «зелена логістика»	
Ж.-П. Родріге [449]	Екологічно прийнятна та ефективна транспортна система розподілу».
Д.Роджерс, Р.Тіббен-Лембке [450]	Сукупність дій, спрямованих на мінімізацію екологічних наслідків логістичної діяльності
Л. Яньбо, Л.Сонгьян [443]	Науковий напрямок, який передбачає застосування прогресивних технологій логістики та сучасного обладнання з метою мінімізації забруднення та підвищення ефективності використання логістичних ресурсів з метою мінімізації негативного впливу діяльності та підвищення ефективності використання логістичних ресурсів.
Термін «екологістика»	
Дж. Янг, Х. Пен [137]	Один з видів сучасної логістики, спрямований на інтеграцію економічної вигоди, соціальних та екологічних аспектів з метою інтеграції та координації екологічних, соціальних та економічних аспектів в межах логістичної системи
І.Г. Смирнов [347]	Забезпечення екологічної безпеки окремої системи як для всього суспільства, так і для окремого споживача.
Л. Яньбо, Л.Сонгьян [443]	Система планування, проектування та управління з використанням передових технологій логістики та методів екологічного проектування в сфері зменшення забруднення та ресурсоспоживання, що диктуються екологічними принципами з метою інтеграції та координації екологічних, соціальних та економічних аспектів в межах логістичної системи.
Ю.Чорток [409]	Підсистема управління потоками продукції від первинного джерела до кінцевого споживача з мінімальним рівнем екодеструктивного впливу на навколишнє середовище з метою мінімізації негативного впливу господарської діяльності на навколишнє середовище на усіх стадіях руху матеріального та пов’язаних з ним потоків.

Джерело: доопрацьовано автором на основі [404]

Додаток Т

Таблиця Т.1 – **Систематизація наукових підходів до визначення поняття «економічний інтерес»**

Автор	Трактування поняття «економічний інтерес»		
	Внутрішня сутність	Причини, що породжують інтерес	Основна мета
В. Семененко [336]	користь, вигода	-	реалізація економічних відносин
Д. Коваленко [336]	мотив і стимул	соціальні цілеспрямовані дії економічних суб'єктів	отримання певних результатів для задоволення потреб
Г. Климко [222]	мотив і стимул соціальних дій	відносини власності та принципи вигоди	задоволення динамічних систем індивідуальних потреб
В. Нестеренко [222]	причина та умова	-	взаємодія та саморозвиток економічних суб'єктів
Вікіпедія [192]	суспільна форма прояву потреб	-	розвиток економічних потреб
І. Кукурудза [244]	мотив і стимул	відносини власності та принципи вигоди	задоволення потреб
А. Гальчинський [147]	вигода	-	реалізація економічних відносин
В. Медведев [301]	спонукальний мотив господарської діяльності	місце в системі відносини власності та суспільний поділ праці	задоволення потреб
Л. Гарифова [149]	особистий інтерес	взаємодія внутрішніх і зовнішніх соціальних груп	отримання прибутку і збереження економічного потенціалу підприємства
П. Слав [345]	прояв уваги до економічних благ	відносини в виробництві, розподілі, обміні та споживані	отримання вигоди і задоволення потреб
В. Базилевич [191]	спонукальний мотив	-	задоволення економічних потреб
Г. Оганян [284]	вияв виробничих відносин	діяльність людини в суспільному виробництві	задоволення потреб
Б. Сторщук [366]	об'єктивні рушійні сили діяльності людей	економічні суперечності	задоволення визначених потреб

Додаток У

Розрахунок вагомості складових (векторів пріоритетів) одного експерта

1. Вагомість складових потенційних можливостей

Таблиця 1

Складові	1.Виробничо-технологічна	2.Маркетингова	3.Трудова	4.Фінансова	5.Управлінська
1.Виробничо-технологічна	1	3	2	1	1
2.Маркетингова	0,33	1	3	1	3
3.Трудова	0,5	0,33	1	1	1
4.Фінансова	1	1	1	1	2
5.Управлінська	1	0,33	1	0,5	1

Вектори пріоритетів:

Складові	1.Виробничо-технологічна	2.Маркетингова	3.Трудова	4.Фінансова	5.Управлінська	Добуток чисел	Корінь 5 ступеня із добутку чисел	Нормалізація отриманих даних – значення коефіцієнта вагомості
1.Виробничо-технологічна	1	3	2	1	1	6	1,430969081	0,27
2.Маркетингова	0,33	1	3	1	3	2,97	1,243229452	0,24
3.Трудова	0,5	0,33	1	1	1	0,165	0,697423840	0,13
4.Фінансова	1	1	1	1	2	2	1,148698355	0,22
5.Управлінська	1	0,33	1	0,5	1	0,165	0,697423840	0,13
Сума компонент							5,217744568	1,00

2.1 Вагомість складових, що формують виробничо-технологічні потенційні можливості

Таблиця 2

Складові	Технічна	Технологічна	Виробнича	Ресурсна	Екологічна	Інноваційна	Логістична
Технічна	1	1	2	1	2	2	1
Технологічна	1	1	1	1	1	1	1
Виробнича	0,5	1	1	1	1	1	1
Ресурсна	1	1	1	1	3	2	1
Екологічна	0,5	1	1	0,33	1	1	1
Інноваційна	0,5	1	1	0,5	1	1	1
Логістична	1	1	1	1	1	1	1

Вектори пріоритетів:

	Технічна	Технологічна	Виробнича	Ресурсна	Екологічна	Інноваційна	Логістична	Добуток чисел	Корінь n ступеня із добутку чисел	Нормалізація отриманих даних – значення коефіцієнта вагомості
Технічна	1	1	2	1	2	2	1	8	1,345900193	0,19
Технологічна	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14
Виробнича	0,5	1	1	1	1	1	1	0,5	0,905723664	0,13
Ресурсна	1	1	1	1	3	2	1	6	1,291708342	0,18
Екологічна	0,5	1	1	0,33	1	1	1	0,165	0,773057845	0,11
Інноваційна	0,5	1	1	0,5	1	1	1	0,25	0,820335356	0,11
Логістична	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,14
									7,136725400	1,00

2.2 Вагомість складових, що формують маркетингові потенційні можливості

Таблиця 3

Складові	Товарна	Ринкова	Збутова	Комунікаційна
Товарна	1	1	1	2
Ринкова	1	1	2	2
Збутова	1	0,5	1	2
Комунікаційна	0,5	0,5	0,5	1

Вектори пріоритетів:

Складові	Товарна	Ринкова	Збутова	Комунікаційна	Добуток чисел	Корінь n- ступеня із добутку чисел	Нормалізація отриманих даних – значення коефіцієнта вагомості
Товарна	1	1	1	2	2	1,189207115	0,28
Ринкова	1	1	2	2	4	1,414213562	0,34
Збутова	1	0,5	1	2	1	1,000000000	0,24
Комунікаційна	0,5	0,5	0,5	1	0,125	0,594603558	0,14
						4,198024235	1,00

2.3 Вагомість складових, що формують трудові потенційні можливості

Таблиця 4

Складові	Кадрова	Знаннєва	Творча
Кадрова	1	1	2
Знаннєва	1	1	3
Творча	0,5	0,33	1

Вектори пріоритетів:

Складові	Кадрова	Знаннєва	Творча	Добуток чисел	Корінь n-ступеня із добутку чисел	Нормалізація отриманих даних – значення коефіцієнта вагомості
Кадрова	1	1	2	2	1,259921050	0,39
Знаннєва	1	1	3	3	1,442249570	0,44
Творча	0,5	0,33	1	0,165	0,548480655	0,17
					3,250651275	1,00

2.4 Вагомість складових, що формують фінансові потенційні можливості

Таблиця 5

Складові	Інвестиційна	Складова прибутковості	Кредитна
Інвестиційна	1	1	1
Складова прибутковості	1	1	2
Кредитна	1	0,5	1

Вектори пріоритетів:

Складові	Інвестиційна	Складова прибутковості	Кредитна	Добуток чисел	Корінь n- ступеня із добутку чисел	Нормалізація отриманих даних – значення коефіцієнта вагомості
Інвестиційна	1	1	2	2	1,259921050	0,39
Складова прибутковості	1	1	3	3	1,442249570	0,44
Кредитна	0,5	0,33	1	0,165	0,548480655	0,17
					3,250651275	1,00

2.5 Вагомість складових, що формують управлінські потенційні можливості

Таблиця 6

Складові	Оргструктури	Мотиваційна	Інформаційна
Оргструктури	1	1	1
Мотиваційна	1	1	2
Інформаційна	1	0,5	1

Вектори пріоритетів:

Складові	Оргструктури	Мотиваційна	Інформаційна	Добуток чисел	Корінь n- ступеня із добутку чисел	Нормалізація отриманих даних – значення коефіцієнта вагомості
Оргструктури	1	1	1	1	1,000000000	0,33
Мотиваційна	1	1	2	2	1,259921050	0,41
Інформаційна	1	0,5	1	0,5	0,793700526	0,26
					3,053621576	1,00

Додаток Ф

Таблиця Ф.1 **– Розрахунок коефіцієнта компетентності експертів**

Експерт	**Коефіцієнт обізнаності**	**Коефіцієнт аргументованості**	**Коефіцієнт компетентності**
1	0,6	0,75	0,67
2	0,6	0,65	0,62
3	0,6	0,9	0,73
4	0,4	0,8	0,57
5	0,8	0,7	0,75
6	0,9	0,6	0,73
7	0,7	0,4	0,53
8	0,9	0,55	0,70
9	0,5	0,75	0,61
10	0,4	0,45	0,42
11	0,7	0,75	0,72
12	0,8	0,65	0,72
13	0,5	0,9	0,67
14	0,6	0,8	0,69
15	0,6	0,7	0,65
16	0,8	0,6	0,69
17	0,6	0,4	0,49
18	0,8	0,55	0,66
19	0,8	0,75	0,77
20	0,4	0,45	0,42
21	0,8	0,75	0,77
22	0,7	0,65	0,67
23	0,7	0,9	0,79
24	0,5	0,8	0,63
25	0,4	0,7	0,53
26	0,4	0,6	0,49
27	0,4	0,4	0,40
28	0,6	0,55	0,57
29	0,9	0,75	0,82
30	0,4	0,45	0,42
31	0,5	0,75	0,61
32	0,8	0,65	0,72
33	0,7	0,9	0,79
34	0,4	0,8	0,57
35	0,7	0,7	0,70
36	0,9	0,6	0,73
37	0,5	0,4	0,45

Таблиця Х.1 – **Розрахунок узгодженості думок експертів (фрагмент)**

Експерти	Значення	Середнє	$(x-x_{сер})^2$	Дисперсія	Середньоквадратичне відхилення	Коефіцієнт варіації	Коефіцієнт конкордації
1	2	3	4	5	6	7	8
Управлінські потенційні можливості							
експерт1	0,13	0,11	0,0004	0,000133333	0,011547005	0,104972776	Х
експерт2	0,12	0,11	1Е-04	3,33333Е-05	0,005773503	0,052486388	Х
експерт3	0,08	0,11	0,0009	0,0003	0,017320508	0,157459164	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,11			0,000466667	0,021602469	0,196386082	Х
Виробничо-технологічні потенційні можливості							
експерт1	0,28	0,29333333	0,00017777	5,92593Е-05	0,007698004	0,026243194	Х
експерт2	0,27	0,29333333	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,04592559	Х
експерт3	0,33	0,29333333	0,00134444	0,000448148	0,02116951	0,072168784	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,29333333			0,000688889	0,026246693	0,089477362	Х
Маркетингові потенційні можливості							
експерт1	0,24	0,23666666	1,1111Е-05	3,7037Е-06	0,001924501	0,008131694	Х
експерт2	0,2	0,23666666	0,00134444	0,000448148	0,02116951	0,089448633	Х
експерт3	0,27	0,23666666	0,00111111	0,00037037	0,019245009	0,081316939	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,23666666			0,000822222	0,028674418	0,121159511	Х
Трудові потенційні можливості							
експерт1	0,19	0,14	0,0025	0,000833333	0,028867513	0,206196525	Х
експерт2	0,13	0,14	0,0001	3,33333Е-05	0,005773503	0,041239305	Х
експерт3	0,1	0,14	0,0016	0,000533333	0,023094011	0,16495722	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х

Продовження таблиці Х.2

1	2	3	4	5	6	7	8
середнє	0,14			0,0014	0,037416574	0,267261242	Х
Фінансові потенційні можливості							
експерт1	0,21	0,24333333	0,00111111	0,00037037	0,019245009	0,079089078	Х
експерт2	0,22	0,24333333	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,055362355	Х
експерт3	0,3	0,24333333	0,00321111	0,00107037	0,032716515	0,134451433	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,24333333		0,015	0,001622222	0,04027682	0,165521178	Х
							0,926164137
Технічні потенційні можливості							
експерт1	0,17	0,18666666	0,00027777	9,25926E-05	0,009622504	0,051549131	Х
експерт2	0,19	0,18666666	1,1111E-05	3,7037E-06	0,001924501	0,010309826	Х
експерт3	0,2	0,18666666	0,00017777	5,92593E-05	0,007698004	0,041239305	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,18666666			0,000155556	0,012472191	0,06681531	Х
Технологічні потенційні можливості							
експерт1	0,14	0,14333333	1,1111E-05	3,7037E-06	0,001924501	0,01342675	Х
експерт2	0,19	0,14333333	0,00217777	0,000725926	0,026943013	0,187974506	Х
експерт3	0,1	0,14333333	0,00187777	0,000625926	0,025018512	0,174547756	Х
…							Х
середнє	0,14333333			0,001355556	0,03681787	0,256868861	Х
Виробничі потенційні можливості							
експерт1	0,13	0,12666666	1,1111E-05	3,7037E-06	0,001924501	0,015193428	Х
експерт2	0,15	0,12666666	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,106353997	Х
експерт3	0,1	0,12666666	0,00071111	0,000237037	0,015396007	0,121547425	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,12666666			0,000422222	0,020548047	0,162221421	Х

Продовження таблиці Х.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Ресурсні потенційні можливості							
експерт1	0,2	0,17666666	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,076253809	Х
експерт2	0,18	0,17666666	1,1111Е-05	3,7037Е-06	0,001924501	0,010893401	Х
експерт3	0,15	0,17666666	0,00071111	0,000237037	0,015396007	0,08714721	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,17666666			0,000422222	0,020548047	0,116309698	Х
Екологічні потенційні можливості							
експерт1	0,11	0,13333333	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,101036297	Х
експерт2	0,12	0,13333333	0,00017777	5,92593Е-05	0,007698004	0,057735027	Х
експерт3	0,17	0,13333333	0,00134444	0,000448148	0,02116951	0,158771324	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,13333333			0,000688889	0,026246693	0,196850197	Х
Інноваційні потенційні можливості							
експерт1	0,11	0,09333333	0,00027777	9,25926Е-05	0,009622504	0,103098262	Х
експерт2	0,09	0,09333333	1,1111Е-05	3,7037Е-06	0,001924501	0,020619652	Х
експерт3	0,08	0,09333333	0,00017777	5,92593Е-05	0,007698004	0,08247861	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,09333333			0,000155556	0,012472191	0,133630621	Х
Логістичні потенційні можливості							
експерт1	0,09	0,12666666	0,00134444	0,000448148	0,02116951	0,16712771	Х
експерт2	0,14	0,12666666	0,00017777	5,92593Е-05	0,007698004	0,060773713	Х
експерт3	0,15	0,12666666	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,106353997	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,12666666			0,000688889	0,026246693	0,207210734	Х
							0,909090909
Товарні потенційні можливості							
експерт1	0,28	0,31	0,0009	0,0003	0,017320508	0,055872607	Х
експерт2	0,28	0,31	0,0009	0,0003	0,017320508	0,055872607	Х

Продовження таблиці Х.2

1	2	3	4	5	6	7	8
експерт3	0,37	0,31	0,0036	0,0012	0,034641016	0,111745213	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,31			0,0018	0,042426407	0,136859377	Х
Ринкові потенційні можливості							
експерт1	0,28	0,27	0,0001	3,33333E-05	0,005773503	0,021383343	Х
експерт2	0,34	0,27	0,0049	0,001633333	0,040414519	0,149683403	Х
експерт3	0,19	0,27	0,0064	0,002133333	0,046188022	0,171066746	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,27			0,0038	0,06164414	0,22831163	Х
Збутові потенційні можливості							
експерт1	0,31	0,22666666	0,00694444	0,002314815	0,048112522	0,212261128	Х
експерт2	0,24	0,22666666	0,00017777	5,92593E-05	0,007698004	0,033961781	Х
експерт3	0,13	0,22666666	0,00934444	0,003114815	0,055810526	0,246222909	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,22666666			0,005488889	0,074087036	0,32685457	Х
Комунікаційні потенційні можливості							
експерт1	0,13	0,19333333	0,00401111	0,001337037	0,036565517	0,189131985	Х
експерт2	0,14	0,19333333	0,00284444	0,000948148	0,030792014	0,15926904	Х
експерт3	0,31	0,19333333	0,01361111	0,004537037	0,067357531	0,348401025	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,19333333			0,006822222	0,082596745	0,427224541	Х
							0,879013846
Кадрові потенційні можливості							
експерт1	0,39	0,45666666	0,00444444	0,001481481	0,038490018	0,084284711	Х
експерт2	0,51	0,45666666	0,00284444	0,000948148	0,030792014	0,067427769	Х
експерт3	0,47	0,45666666	0,00017777	5,92593E-05	0,007698004	0,016856942	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х

Продовження таблиці Х.2

1	2	3	4	5	6	7	8
середнє	0,45666666			0,002488889	0,049888765	0,109245471	Х
Знаннєві потенційні можливості							
експерт1	0,44	0,38	0,0036	0,0012	0,034641016	0,091160569	Х
експерт2	0,35	0,38	0,0009	0,0003	0,017320508	0,045580284	Х
експерт3	0,35	0,38	0,0009	0,0003	0,017320508	0,045580284	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,38			0,0018	0,042426407	0,111648439	Х
Творчі потенційні можливості							
експерт1	0,17	0,16333333	4,4444E-05	1,48148E-05	0,003849002	0,023565317	Х
експерт2	0,14	0,16333333	0,00054444	0,000181481	0,013471506	0,08247861	Х
експерт3	0,18	0,16333333	0,00027777	9,25926E-05	0,009622504	0,058913293	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,16333333			0,000288889	0,016996732	0,104061623	Х
							0,933031974
Інвестиційні потенційні можливості							
експерт1	0,32	0,32	0	0	0	0	Х
експерт2	0,39	0,32	0,0049	0,001633333	0,040414519	0,126295371	Х
експерт3	0,25	0,32	0,0049	0,001633333	0,040414519	0,126295371	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,32			0,003266667	0,057154761	0,178608627	Х
Потенційні можливості прибутковості							
експерт1	0,44	0,44333333	1,1111E-05	3,7037E-06	0,001924501	0,004340979	Х
експерт2	0,46	0,44333333	0,00027777	9,25926E-05	0,009622504	0,021704897	Х
експерт3	0,43	0,44333333	0,00017777 8	5,92593E-05	0,007698004	0,017363918	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,44333333			0,000155556	0,012472191	0,028132762	Х

Продовження таблиці Х.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Кредитні потенційні можливості							
експерт1	0,22	0,23666666	0,00027777	9,25926E-05	0,009622504	0,04065847	Х
експерт2	0,17	0,23666666	0,00444444	0,001481481	0,038490018	0,162633879	Х
експерт3	0,32	0,23666666	0,00694444	0,002314815	0,048112522	0,203292348	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,23666666			0,003888889	0,062360956	0,263496999	Х
							0,855983686
Потенційні можливості оргструктури							
експерт1	0,33	0,29333333	0,00134444	0,000448148	0,02116951	0,072168784	Х
експерт2	0,33	0,29333333	0,00134444	0,000448148	0,02116951	0,072168784	Х
експерт3	0,22	0,29333333	0,00537777	0,001792593	0,04233902	0,144337567	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,29333333			0,002688889	0,051854497	0,176776695	Х
Мотиваційні потенційні можливості							
експерт1	0,41	0,39333333	0,00027777	9,25926E-05	0,009622504	0,024463994	Х
експерт2	0,41	0,39333333	0,00027777	9,25926E-05	0,009622504	0,024463994	Х
експерт3	0,36	0,39333333	0,00111111	0,00037037	0,019245009	0,048927989	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,39333333			0,000555556	0,023570226	0,059924303	Х
Інформаційні потенційні можливості							
експерт1	0,26	0,31333333	0,00284444	0,000948148	0,030792014	0,098272386	Х
експерт2	0,26	0,31333333	0,00284444	0,000948148	0,030792014	0,098272386	Х
експерт3	0,42	0,31333333	0,01137777	0,003792593	0,061584029	0,196544772	Х
…	…	…	…	…	…	…	Х
середнє	0,31333333			0,005688889	0,075424723	0,240717202	Х
							0,9267394837

469

Додаток Ц

Таблиця Ц.1 – **Розрахунок величини потенціалу транспортних підприємств за динамічним підходом**

Показники	ТОВ «Гранд Логістик»						ТОВ «УВК-Україна»					
	2014			2015			2014			2015		
	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
К-т використання пробігу	0,9	1,00	0,86	0,90	0,96	0,71	0,9	0,79	0,54	0,86	0,63	0,9
К-т використання вантажопідйомності	0,87	1,00	0,69	0,87	0,79	0,70	0,87	0,80	0,65	0,87	0,75	0,87
К-т використання парку рух.складу	0,73	0,68	0,88	0,73	1,21	0,43	0,73	0,59	0,53	0,88	0,60	0,73
Рівень реалізації вир-технол складової		0,68			0,91			0,37			0,28	
Рівень якості послуги	0,88	0,75	0,55	0,88	0,63	0,88	0,88	1,00	0,70	0,7	1,00	0,88
Темп росту обсягів перевезень	0,88	0,74	0,90	0,88	1,02	0,44	0,88	0,50	0,74	0,9	0,82	0,88
Ринкова частка	0,84	1,00	0,83	0,84	0,99	0,83	0,84	0,99	0,57	0,86	0,66	0,84
Рівень реалізації маркетинг. складової		0,55			0,63			0,49			0,54	
К-т простоїв рухомого складу	0,69	0,99	0,77	0,69	0,90	0,78	0,69	0,88	0,66	0,44	0,67	0,69
К-т плинності кадрів	0,46	0,67	0,69	0,46	0,67	0,46	0,46	1,00	0,79	0,65	0,82	0,46
К-т достатності кваліфікації	0,61	1,00	0,54	0,61	0,89	0,50	0,61	0,82	0,64	0,76	0,84	0,61
Рівень реалізації трудової складової		0,66			0,53			0,73			0,46	
Рентабельність	0,73	0,92	0,56	0,73	0,77	0,55	0,73	0,75	0,58	0,78	0,74	0,73
К-т платоспроможності	0,87	0,51	0,50	0,87	0,57	0,87	0,87	1,00	0,80	0,81	0,99	0,87
К-т маневреності власного капіталу	0,74	0,70	0,46	0,74	0,62	0,74	0,74	1,00	0,62	0,68	0,91	0,74
Рівень реалізації фінансової складової		0,33			0,27			0,75			0,67	
К-т дублювання функцій	0,44	0,76	0,83	0,44	0,53	0,65	0,44	0,68	0,67	0,54	0,81	0,44
К-т досягнення цілей	0,85	0,71	0,71	0,85	0,84	0,85	0,85	1,00	0,54	0,84	0,64	0,85
Рівень інформац. забезпечен. управління	0,72	1,00	0,61	0,72	0,85	0,65	0,72	0,90	0,53	0,71	0,75	0,72
Рівень реалізації управлінської складової		0,54			0,38			0,61			0,39	

Продовження таблиці Ц.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Загальний рівень реалізації		0,48408			0,3775			0,59716			0,39381	
Чистий грошовий потік, тис.грн.	1356,00			1785,00			1780,00			2015,00		
СЦК,%	20,00			20,00			20,00			20,00		
Ринкова вартість підприємства	6780,00			8925,00			8900,00			10075,00		
Величина виробн-технолог складової	1966,20			2588,25			2581,00			2921,75		
Величина маркетингової складової	1152,60			1517,25			1513,00			1712,75		
Величина трудової складової	1288,20			1695,75			1691,00			1914,25		
Величина фінансової складової	1627,20			2142,00			2136,00			2418,00		
Величина управлінської складової	745,80			981,75			979,00			1108,25		
Рівень реалізації для робоч. потенціалу	0,25	потенц		0,33	потенц		0,27	потенц		0,36	потенц	
Робоч.пот.(виробн-технолог складова)	500,20	1466,00		862,85	1725,40		691,27	1889,73		1064,35	1857,40	
Робоч.пот.(маркетингова складова)	293,22	859,38		505,81	1011,44		405,23	1107,77		623,93	1088,82	
Робоч.пот.(трудова складова)	327,71	960,49		565,32	1130,43		452,90	1238,10		697,33	1216,92	
Робоч.пот.(фінансова складова)	413,95	1213,25		714,08	1427,92		572,09	1563,91		880,84	1537,16	
Робоч.пот.(управлінська складова)	189,73	556,07		327,29	654,46		262,21	716,79		403,72	704,53	
Робоч.потенціал підприємства	1724,81			2975,35			2383,70			3670,18		
Потенціал підприємства	5055,19			5949,65			6516,30			6404,82		

Продовження таблиці Ц.1

Показники	ТОВ «Універсальна логістична компанія»						ТОВ «Логістик-плюс»					
	2014			2015			2014			2015		
	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
К-т використання пробігу	0,90	0,9	1,00	0,45	0,90	0,50	0,71	0,9	0,79	0,54	0,8	0,68
К-т використання вантажопідйомності	0,87	0,87	1,00	0,41	0,87	0,47	0,70	0,87	0,80	0,65	0,87	0,75
К-т використання парку рух.складу	0,50	0,73	0,68	0,51	0,73	0,70	0,43	0,73	0,59	0,53	0,84	0,63
Рівень реалізації вир-технол складової			0,68			0,16			0,37			0,32
Рівень якості послуги	0,66	0,88	0,75	0,54	0,88	0,61	0,88	0,88	1,00	0,70	0,7	1,00
Темп росту обсягів перевезень	0,65	0,88	0,74	0,53	0,88	0,60	0,44	0,88	0,50	0,74	0,81	0,91
Ринкова частка	0,84	0,84	1,00	0,57	0,84	0,68	0,83	0,84	0,99	0,57	0,86	0,66
Рівень реалізації маркетинг. складової			0,55			0,25			0,49			0,61
К-т простоїв рухомого складу	0,70	0,69	0,99	0,41	0,69	1,68	0,78	0,69	0,88	0,66	0,41	0,62
К-т плинності кадрів	0,69	0,46	0,67	0,56	0,46	0,82	0,46	0,46	1,00	0,79	0,56	0,71
К-т достатності кваліфікації	0,61	0,61	1,00	0,49	0,61	0,80	0,50	0,61	0,82	0,64	0,76	0,84
Рівень реалізації трудової складової			0,66			1,11			0,73			0,37
Рентабельність	0,67	0,73	0,92	0,53	0,73	0,73	0,55	0,73	0,75	0,58	0,78	0,74
К-т платоспроможності	0,44	0,87	0,51	0,81	0,87	0,93	0,87	0,87	1,00	0,80	0,81	0,99
К-т маневреності власного капіталу	0,52	0,74	0,70	0,88	0,74	1,19	0,74	0,74	1,00	0,62	0,88	0,70
Рівень реалізації фінансової складової			0,33			0,80			0,75			0,52
К-т дублювання функцій	0,58	0,44	0,76	0,43	0,44	1,02	0,65	0,44	0,68	0,67	0,43	0,64
К-т досягнення цілей	0,60	0,85	0,71	0,49	0,85	0,58	0,85	0,85	1,00	0,54	0,84	0,64
Рівень інформац. забезпечен. управління	0,72	0,72	1,00	0,53	0,72	0,74	0,65	0,72	0,90	0,53	0,71	0,75
Рівень реалізації управлінської складової			0,54			0,43			0,61			0,31
Загальний рівень реалізації			0,48408			0,19706			0,59716			0,44505
Чистий грошовий потік, тис.грн.	3260,00			2978,00			5670,00			5344,00		

Продовження таблиці Ц.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
СЦК,%	20,00			20,00			20,00			20,00		
Ринкова вартість підприємства	16300,00			14890,00			28350,00			26720,00		
Величина *виробн-технолог* складової	4727,00			4318,10			8221,50			7748,80		
Величина *маркетингової* складової	2771,00			2531,30			4819,50			4542,40		
Величина *трудової* складової	3097,00			2829,10			5386,50			5076,80		
Величина фінансової складової	3912,00			3573,60			6804,00			6412,80		
Величина управлінської складової	1793,00			1637,90			3118,50			2939,20		
Рівень реалізю для робочого потенціалу	0,33	потенц		0,16	потенц		0,37	потенц		0,31	потенц	
Робоч.пот.(*виробн-технолог* складова)	1541,85	3185,15		710,84	3607,26		3073,91	5147,59		2386,49	5362,31	
Робоч.пот.(*маркетингова* складова)	903,84	1867,16		416,70	2114,60		1801,95	3017,55		1398,98	3143,42	
Робоч.пот.(*трудова* складова)	1010,18	2086,82		465,73	2363,37		2013,94	3372,56		1563,56	3513,24	
Робоч.пот.(фінансова складова)	1276,02	2635,98		588,29	2985,31		2543,93	4260,07		1975,03	4437,77	
Робоч.пот.(управлінська складова)	584,84	1208,16		269,63	1368,27		1165,97	1952,53		905,22	2033,98	
Робоч.потенціал підприємства	5316,73			2451,19			10599,69			8229,28		
Потенціал підприємства	10983,27			12438,81			17750,31			18490,72		

Продовження таблиці Ц.1

Показники	ТОВ «Оскар»					
	2014			2015		
	факт	еталон	расчет	факт	еталон	расчет
1	2	3	4	5	6	7
К-т використання пробігу	0,84	0,9	0,93	0,52	0,8	0,65
К-т використання вантажопідйомності	0,64	0,87	0,74	0,60	0,87	0,69
К-т використання парку рух.складу	0,71	0,73	0,97	0,84	0,84	1,00
Рівень реалізації вир-технол складової			0,67			0,45
Рівень якості послуги	0,55	0,88	0,63	0,60	0,7	0,86
Темп росту обсягів перевезень	0,63	0,88	0,72	0,81	0,81	1,00
Ринкова частка	0,58	0,84	0,69	0,51	0,86	0,59
Рівень реалізації маркетинг. складової			0,31			0,51
К-т простоїв рухомого складу	0,84	0,69	0,82	0,49	0,41	0,84
К-т плинності кадрів	0,43	0,46	1,07	0,65	0,56	0,86
К-т достатності кваліфікації	0,50	0,61	0,82	0,72	0,76	0,95
Рівень реалізації трудової складової			0,72			0,68
Рентабельність	0,64	0,73	0,88	0,59	0,78	0,76
К-т платоспроможності	0,51	0,87	0,59	0,68	0,81	0,84
К-т маневреності власного капіталу	0,59	0,74	0,80	0,68	0,88	0,77
Рівень реалізації фінансової складової			0,41			0,49
К-т дублювання функцій	0,44	0,44	1,00	0,54	0,43	1,26
К-т досягнення цілей	0,48	0,85	0,56	0,40	0,84	0,48
Рівень інформац. забезпечен. управління	0,80	0,72	1,11	0,58	0,71	0,82
Рівень реалізації управлінської складової			0,63			0,49
Загальний рівень реалізації			0,447071			0,8125
Чистий грошовий потік, тис.грн.	3016,00			4235,00		

Продовження таблиці Ц.1

1	2	3	4	5	6	7
СЦК,%	20,00			20,00		
Ринкова вартість підприємства	15080,00			21175,00		
Величина *виробн-технолог* складової	4373,20			6140,75		
Величина *маркетингової* складової	2563,60			3599,75		
Величина *трудової* складової	2865,20			4023,25		
Величина фінансової складової	3619,20			5082,00		
Величина управлінської складової	1658,80			2329,25		
Рівень реалізю для робочого потенціалу	0,31	потенц		0,45	потенц	
Робоч.пот.(*виробн-технолог* складова)	1351,10	3022,10		2752,75	3388,00	
Робоч.пот.(*маркетингова* складова)	792,02	1771,58		1613,68	1986,07	
Робоч.пот.(*трудова* складова)	885,20	1980,00		1803,53	2219,72	
Робоч.пот.(фінансова складова)	1118,15	2501,05		2278,14	2803,86	
Робоч.пот.(управлінська складова)	512,48	1146,32		1044,15	1285,10	
Робоч.потенціал підприємства	4658,95			9492,24		
Потенціал підприємства	10421,05			11682,76		

Додаток Ш

Опитувальний лист
для визначення рівня досягнення цілей транспортного підприємства

Шановний експерте!

З метою проведення дослідження процесів формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств просимо висловити вашу думку та відповісти на запитання анкети.

1. Сформулюйте за групами потенційних можливостей цілі, які були поставлені перед підприємством, та які на момент оцінки повинні були бути досягнуті. Запишіть цілі в порядку зменшення та їх значущості та оцініть рівень їх досягнення у відсотках.

Складові потенційних можливостей	**Цілі (в порядку зменшення значущості)**	**Рівень досягнення, % (потрібне підкреслити)**										
1.Виробничо-технологічна	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
2.Маркетингова	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
3.Трудова	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
4.Фінансова	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
5.Управлінська	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100

2. Сформулюйте за групами потенційних можливостей цілі, які поставлені перед підприємством на наступні 2-3 роки. Запишіть цілі в порядку зменшення та їх значущості та оцініть рівень їх досяжності у відсотках.

Складові потенційних можливостей	**Цілі (в порядку зменшення значущості)**	**Рівень досягнення, % (потрібне підкреслити)**										
1.Виробничо-технологічна	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100

2.Маркетингова	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
3.Трудова	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
4.Фінансова	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
5.Управлінська	1.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	2.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	3.	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
	…	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100

Додаток Щ

Таблиця Щ.1 - **Розрахунок вагомості цілей за відповідями одного експерта**

Складові потенційних можливостей	Цілі	Сумарний ранг	Вагомість	Рівень досягнення	
1.Виробничо-технологічна	1. Оновлення рухомого складу	X	0,167	0,8	0,134
	2. Придбання обладнання для діагностики автомобілів	X	0,334	0,7	0,234
	3. Покращення співпраці з агентами для зворотнього завантаження	X	0,499	0,9	0,449
		6			0,817
2.Маркетингова	1. Збільшення кількості клієнтів	X	0,167	0,5	0,084
	2. Збільшення кількості замовлень	X	0,334	0,6	0,200
	3. Збільшити ефективність рекламних площ на рухомих засобах	X	0,499	0,8	0,399
		6			0,683
3.Трудова	1. Зменшити плинність кадрів	X	0,067	0,7	0,0467
	2. Зменшення аварійних ситуацій з вини водіїв	X	0,133	0,8	0,1067
	3. Збільшення кількості відвіданих тренінгів адміністративним персоналом	X	0,200	0,9	0,1800
	4. Збільшити кількості водіїв, які підвищили свою кваліфікацію	X	0,267	0,7	0,1867
	5. Впровадити систему індивідуальної матеріальної мотивації	X	0,333	0,8	0,2667
		15			0,7867
4.Фінансова	1. Зменшити дебіторську заборгованість	X	0,167	0,6	0,100
	2. Збільшити прибуток від рекламних площ на рухомих засобах	X	0,334	0,8	0,267
	3. Збільшити обсяг прибутку	X	0,499	0,5	0,250
		6			0,617
5.Управлінська	1. Зменшення штрафних санкцій з вини помилок адміністративного персоналу	X	0,167	0,7	0,117
	2. Зменшенні кількості адміністративного персоналу	X	0,334	0,6	0,200
	3. Впровадити систему індивідуальних KPI	X	0,499	0,9	0,449
		6			0,766

Додаток Ю

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ ДЛЯ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ ПОКАЗНИКІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО ПРОГНОЗУВАННЯ
(в межах дисертаційного дослідження Бабиної О.Є.)

Підприємство_____

Показники	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5
Обсяг перевезень, за рік, в т.ч.				
1 кв				
2 кв				
3 кв				
4 кв				
Вантажооборот, за рік, в т.ч.				
1 кв				
2 кв				
3 кв				
4 кв				
Загальна вантажопідйомність рухомого складу, т				
1 кв				
2 кв				
3 кв				
4 кв				
Середній тариф, грн./ткм				
1 кв				
2 кв				
3 кв				
4 кв				
Середня кількість рухомого складу				
Кількість угод на перевезення, за якими були визнані штрафи, пені, неустойки				
Кількість людино-годин простоїв з непродуктивних причин				
Загальна кількість відпрацьованих людино-годин				
Середньоспискова чисельність працюючих				
Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення дисципліни				
Кількість штатних посад				
Кількість посад, які займають особи з недостатнім рівнем кваліфікації				
Чистий прибуток				
Чистий дохід				
Оборотні активи				
Поточні зобов’язання				

1	2	3	4	5
Власний капітал				
Загальна кількість виконуваних функцій				
Кількість функцій, закріплених за декількома підрозділами				
Кількість прийнятих рішень				
Кількість рішень, прийнятих без належної інформації				
Амортизація				
Валюта балансу				
Фінансові витрати				
Сума виплачених дивідендів				

Додаток Я

Вікна роботи програми «Model factor Pro1.1» та частина програмного коду

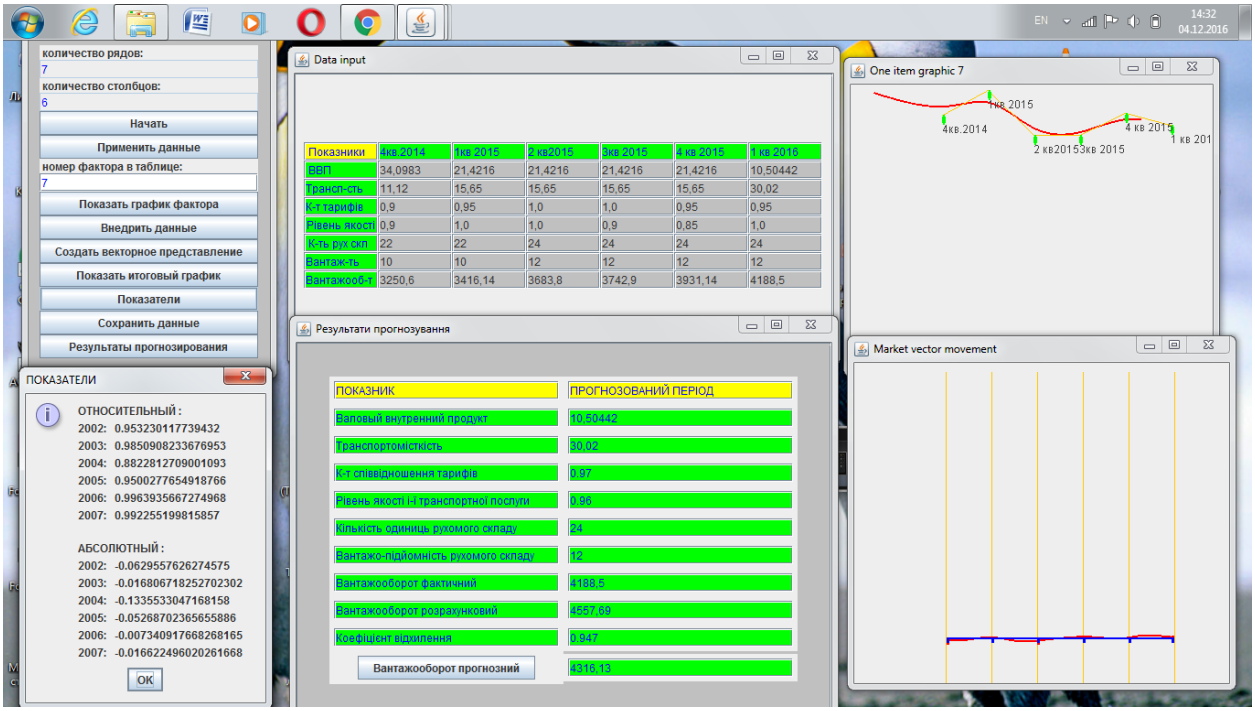


Рисунок Я.1 – Вікна роботи програми «Model factor Pro1.1»

Частина програмного коду

```
…
public class EE extends JComponent
{
   public EE(int w, int h, JTextField[] arr_years_numbers_received)
   {
      width = w;
      hight = h-40;

      this.arr_years_numbers_received = arr_years_numbers_received;
   }

   private JTextField[] arr_years_numbers_received;

   public static ArrayList<Ellipse2D.Double> current_array = new
ArrayList<Ellipse2D.Double>();
   public static Point2D.Double[] current_array_points;

   private int width;
   private int hight = 0;
   public static ArrayList<Point2D.Double> output_array;
   public static Point2D.Double[] out_bss_points;
   public static ArrayList<Point2D.Double>[] nik_massives_received;
```

```
   private static Color[] color_massiv;

   public void paintComponent(Graphics g)
   {
      Graphics2D g2 = (Graphics2D) g;

      if(current_array != null)
      {
         for(Ellipse2D.Double el:current_array)
         {
            g2.draw(el);
         }
      }

      if (output_array != null)
      {
         g2.setColor(Color.RED);
         for(int i = 0; i < output_array.size(); i++)
         {
            Ellipse2D.Double el = new Ellipse2D.Double(output_array.get(i).getX(),
output_array.get(i).getY(), 1, 1);
            g2.fill(el);
            g2.draw(el);
         }
      }


      if (out_bss_points != null)
      {
         color_massiv = new Color[out_bss_points.length];
         int color_count = 0;
         do
         {
            color_massiv[color_count] = Color.GREEN;
            color_count = color_count + 1;

         }while (color_count < color_massiv.length);


         g2.setColor(Color.ORANGE);
         for(int i = 0; i < out_bss_points.length-1; i++)
         {
            Line2D.Double line = new Line2D.Double(out_bss_points[i].getX(),
out_bss_points[i].getY(),out_bss_points[i+1].getX(), out_bss_points[i+1].getY());
            g2.draw(line);
         }

         /*for(int i = 0; i < out_bss_points.length; i++)
         {
            g2.setColor(color_massiv[i]);
            Ellipse2D.Double el = new Ellipse2D.Double(out_bss_points[i].getX(),
out_bss_points[i].getY(), 3, 10);
```

```
            g2.fill(el);
            g2.draw(el);


            String i_str = "";
            if (out_bss_points.length < 13) {
               i_str = "year " + (2002 + (13 - out_bss_points.length) + i);
            }else {
               i_str = "year " + (2002 + i);
            }

         }*/

         int increase = 1;
         for(int i = out_bss_points.length-1; i >= 0; i--)
         {
            g2.setColor(color_massiv[i]);
            Ellipse2D.Double el = new Ellipse2D.Double(out_bss_points[i].getX(),
out_bss_points[i].getY(), 3, 10);
            g2.fill(el);
            g2.draw(el);

            String i_str = "" + arr_years_numbers_received[arr_years_numbers_received.length-
increase].getText();//i+1 T.K. V TABLITSE PERVIM IDET SLOVO TITLE
            g2.setColor(Color.DARK_GRAY);
            g2.drawString(i_str, (int)out_bss_points[i].getX(), (int)out_bss_points[i].getY() + 20);

            increase++;
         }
      }
   }

   public static String get_bss_points()
   {   String str = "";

      for (int i = 0; i < out_bss_points.length; i++)
      {
         str = str + "x = " + String.valueOf(out_bss_points[i].getX());
         str = str + " y = " + String.valueOf(out_bss_points[i].getY());
         str = str + "\n";
      }
      return str;
   }
   public static String get_output_array()
   {   String str = "";
      for (int i = 0; i < output_array.size(); i++)
      {
         str = str + "x = " + String.valueOf(output_array.get(i).getX());
         str = str + " y = " + String.valueOf(output_array.get(i).getY());
         str = str + "\n";
      }
```

Таблиця АА.1 – Розрахунок показників ефективності реалізації потенціалу

	Ваго-мість	Величина *і*-ї складової потенційних можливостей, *тис.грн.*	Зважена величина *і*-ї складової потенцій-них можлив.	Час (трива-лість) реалізації *і*-ї складової потенціалу	Показник інтенсивності реалізації потенціалу	Вартість ресурсів, необхідних для реалізації *і*-ї складової потенціалу *(B_i), тис.грн.*	Ставка дисконту, %	Коефіцієнт дисконтування	Показник ресурсомісткості реалізації потенціалу, *грн. ресурсів /на 1 грн.потенціалу*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ТОВ «Гранд Логістик»									
Величина виробн-технолог складової	0,29	227215	65892,35	2	32946,175	500	20	0,694444444	0,010926913
Величина маркетингової складової	0,17	133195	22643,15	1	22643,15	100	20	0,833333333	0,005299616
Величина трудової складової	0,19	148865	28284,35	1	28284,35	20	20	0,833333333	0,000848526
Величина фінансової складової	0,24	188040	45129,6	1	45129,6	60	20	0,833333333	0,001595405
Величина управлінської складової	0,11	86185	9480,35	1	9480,35	50	20	0,833333333	0,00632888
			171429,8	6	28571,63333	730			0,024999341
ТОВ «УВК-Україна»									
Величина виробн-технолог складової	0,29	227215	65892,35	2	32946,175		20	0,694444444	0
Величина маркетингової складової	0,17	133195	22643,15	1	22643,15		20	0,833333333	0
Величина трудової складової	0,19	148865	28284,35	1	28284,35		20	0,833333333	0
Величина фінансової складової	0,24	188040	45129,6	1	45129,6		20	0,833333333	0
Величина управлінської складової	0,11	86185	9480,35	1	9480,35		20	0,833333333	0
			171429,8	6	28571,63333	0			0
ТОВ «Універсальна логістична компанія»									
Величина виробн-технолог складової	0,29	227215	65892,35	2	32946,175		20	0,694444444	0
Величина маркетингової складової	0,17	133195	22643,15	1	22643,15		20	0,833333333	0
Величина трудової складової	0,19	148865	28284,35	1	28284,35		20	0,833333333	0

Продовження таблиці АА.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Величина фінансової складової	0,24	188040	45129,6	1	45129,6		20	0,833333333	0
Величина управлінської складової	0,11	86185	9480,35	1	9480,35		20	0,833333333	0
			171429,8	6	28571,63333	0			0
ТОВ «Логістик-плюс»									
Величина виробн-технолог складової	0,29	227215	65892,35	2	32946,175		20	0,694444444	0
Величина маркетингової складової	0,17	133195	22643,15	1	22643,15		20	0,833333333	0
Величина трудової складової	0,19	148865	28284,35	1	28284,35		20	0,833333333	0
Величина фінансової складової	0,24	188040	45129,6	1	45129,6	67	20	0,833333333	0,001781536
Величина управлінської складової	0,11	86185	9480,35	1	9480,35		20	0,833333333	0
			171429,8	6	28571,63333	67			0,001781536
ТОВ «Оскар»									
Величина виробн-технолог складової	0,29	227215	65892,35	2	32946,175		20	0,694444444	0
Величина маркетингової складової	0,17	133195	22643,15	1	22643,15		20	0,833333333	0
Величина трудової складової	0,19	148865	28284,35	1	28284,35		20	0,833333333	0
Величина фінансової складової	0,24	188040	45129,6	1	45129,6		20	0,833333333	0
Величина управлінської складової	0,11	86185	9480,35	1	9480,35		20	0,833333333	0
			171429,8	6	28571,63333	0			0

Додаток АБ

Акти впровадження

ЗАСТУПНИК
МІНІСТРА ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

29. 03. 2016

АКТ

впровадження результатів дисертаційного дослідження Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств»

Результати наукових досліджень за темою дисертаційної роботи Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» використовуються у аналітичній роботі Департаменту морського та річкового транспорту Міністерства інфраструктури України, зокрема - методичні положення щодо оптимізації величини резерву провізних можливостей транспортного підприємства та обґрунтування раціонального способу його забезпечення.

Використання розроблених методичних положень та програмного забезпечення для їх реалізації дозволяє, з одного боку, – забезпечити розвиток підприємств, збільшити обсяги перевезень, зменшити можливі коливання попиту на перевезення, а з іншого – мінімізувати витрати на утримання незадіяних транспортних засобів та уникнути втрати доходів від невиконання наявних обсягів перевезень, що загалом підвищує ефективність реалізації потенціалу транспортних підприємств.

Заступник Міністра
інфраструктури України, к.т.н. Васьков Ю.Ю.

ТОВ «ГУД ЛОГІСТІК»
01135, м Київ, вул. Чорновола, 20 офіс 203
Телефон: 044 223-49-60, 223-43-28

№ 35-1
29.01.2016р.

АКТ

впровадження результатів дисертаційного дослідження

Цим актом підтверджуємо, що результати дисертаційного дослідження Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» використовуються в діяльності підприємства ТОВ «ГУД ЛОГІСТІК»

А саме, з метою оптимізації резерву провізних можливостей було використано запропонований в дисертаційному дослідженні методичний підхід, за яким критерієм оптимізації є мінімум суми загальних втрат від невиконання перевезень та витрат на утримання необхідних резервних одиниць рухомого складу. Це дозволило розрахувати величину резерву провізних можливостей, яка забезпечила можливість збільшення обсягів перевезень, мінімізувала витрати на утримання не використовуваних транспортних засобів та втрати доходів від невиконання наявних обсягів перевезень, що в цілому забезпечило зростання прибутку підприємства.

Директор «ГУД ЛОГІСТІК» Ідентифікаційний код 39853364 Гусак О.А.

"10" 09 2015 р.

№ 49

АКТ

впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бабиної О.Є. у практичну діяльність ТОВ «Укрдальтрансавто»

Цим актом підтверджуємо, що методичні положення щодо оцінки рівня реалізації функціональних складових потенційних можливостей підприємства, які викладені у дисертаційному дослідженні Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» використані при формуванні виробничої програми підприємства.

Практична значимість одержаних результатів дисертаційного дослідження пов'язана з використанням визначеної автором системи показників оцінки рівня реалізації функціональних складових потенційних можливостей та запропонованих мультиплікативних моделей для їх оцінювання. За результатами проведених розрахунків було визначено «робочий» потенціал підприємства та фактори, які впливали на низький рівень реалізації деяких складових. Врахування результатів розрахунків в управлінні дозволило підвищити ефективність використання потенціалу підприємства.

Директор ТОВ «Укрдальтрансавто» В.В.Остапчук

"05" 11 2015 р.

АКТ
впровадження результатів дисертаційної роботи Бабиної О.Є. у практичну діяльність ТОВ «БЕНС-ЕКСПРЕС»

Цей акт складено про те, що результати наукових досліджень за темою дисертаційної роботи Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» використовуються у практичній діяльності ТОВ «БЕНС-ЕКСПРЕС»

Найменування впровадженого результату	Форма впровадження і досягнутий практичний ефект
1. Модель збалансування функціональних складових потенціалу підприємства та програмне забезпечення для її реалізації	Використано при формуванні бюджету для визначення напрямів вкладання коштів за принципом «слабкої ланки». Розроблене програмне забезпечення дозволило провести варіантні розрахунки та отримати найбільш прийнятний варіант розподілу коштів за критерієм гармонізації, що в подальшому дозволить покращити фінансові результати підприємства.
2. Алгоритм гармонізації інтересів суб'єктів транспортного ринку	Використано запропоновану економетричну модель для розрахунку рівноважної величини заробітної плати, рівень якої узгоджує економічні інтереси підприємства, держави, працівників. Практична реалізація запропонованої моделі дозволила отримати економічний ефект, складові і величина якої пов'язана зі зменшенням сукупних втрат учасників економічних відносин та зменшення соціальної напруги.

Директор ТОВ „БЕНС-ЕКСПРЕС" Нестеров О.Р.

м.Київ * Україна * Товариство з обмеженою відповідальністю "БЕНС ЕКСПРЕС" Ідентифікаційний код 33741502

Міністерство освіти і науки України

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

29016, Хмельницький-16,
вул. Інститутська 11, Україна

Код ЄДРПОУ 02071234
Web: http: // www.khnu.km.ua
E-mail: centr@khnu.km.ua
Тел. (0382) 72-80-76, факс (03822) 2-32-65

Ministry of Education and Science of Ukraine

KHMELNYTSKYI NATIONAL UNIVERSITY

11, Instytutska str.,
Khmelnytskyi, 29016, Ukraine

27.01.2016 № 5

На _____ від _____

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з наукової роботи
Хмельницького національного
університету
д.т.н., професор
_____ Параска Г.Б.
«27» 01 2016 року

АКТ

впровадження результатів дисертаційного дослідження Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» в навчальний процес

Комісія Хмельницького національного університету в складі:

1) декана факультету економіки і управління, к.е.н., доцента Бондаренка М.І.

2) завідувача кафедри економіки підприємства і підприємництва, д.е.н., професора Лук'янової В.В.

3) професора кафедри економіки підприємства і підприємництва, д.е.н., доцента Дихи М.В.

склали цього акта в тому, що результати дисертаційного дослідження Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» використовуються в навчальному процесі Хмельницького національного університету при вивченні дисциплін:

- «Потенціал і розвиток підприємства»;
- «Економіка підприємства»;
- «Стратегія підприємства»;
- «Обгрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків»;
- «Логістика»;
- «Забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами»;
- «Зовнішньо-економічна діяльність підприємств»;

у вигляді конспектів лекцій, рекомендацій з вирішення задач, навчально-методичних матеріалів щодо дипломного проектування, тестових завдань.

Використання результатів дисертаційного дослідження дозволили підвищити якість навчального процесу зі згаданих дисциплін.

Декан факультету економіки
і управління, к.е.н., доц. _____ Бондаренко М.І.

Завідувач кафедри економіки підприємства
і підприємництва, д.е.н., проф. _____ Лук'янова В.В.

Професор кафедри економіки підприємства
і підприємництва, д.е.н., доц. _____ Диха М.В.

ХНУ. Зам. № 11/2, т. 1500, 2015

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКАДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ ІМЕНІ ГЕТЬМАНА ПЕТРА КОНАШЕВИЧА-САГАЙДАЧНОГО
вул. Фрунзе, 9, м.Київ, 04071, Україна
тел./факс: (044) 463-7470, тел. 417-1757
E-mail:academy@maritime.kiev.ua

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OFUKRAINE
KYIV STATE MARITIME ACADEMY AFTER HETMAN PETRO KONASHEVICH-SAHAYDACHNIY
9, Frunze St., Kyiv, Ukraine, 04071
tel./fax: (+38044) 463-7470, tel: 417-1757
E-mail:academy@maritime.kiev.ua

Вихід. № 01/11-1716

Від "16" 12 2015 р.

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
Проректор КДАВТ
з наукової та навчально-методичної роботи
_____ О.В. Зорька

АКТ

впровадження результатів дисертаційного дослідження Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» в навчальний процес Київської державної академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Ми, що нижче підписалися, в.о. декана факультету «Економіки транспорту» Боняр С.М., завідувач кафедри економіки і менеджменту Коба В.Г. склали цей акт про те, що результати дисертаційного дослідження Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» використовуються в навчальному процесі факультету «Економіки транспорту» на кафедрах економіки і менеджменту, транспортних технологій і логістики:

Найменування впровадженого результату	***Форма впровадження і досягнутий практичний ефект***
Навчальні програми з дисциплін: • «Потенціал підприємства»; • «Соціальна відповідальність»; • «Вантажні перевезення»; • «Основи теорії процесів і систем»; • «Теорія транспортних процесів і систем»; • «Екологічний менеджмент»; • «Обгрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків»	Матеріали дисертаційної роботи впроваджені у вигляді конспектів лекцій, рекомендацій з вирішення задач, тестових завдань, навчально-методичних матеріалів щодо дипломного проектування.

В.о. декана факультету економіки і транспорту,
д.е.н., професор С.М. Боняр
Завідувач кафедри економіки і менеджменту,
д.е.н., професор,
Засл. діяч науки і техніки України В.Г. Коба

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СЕРТИФІКОВАНА НА ВІДПОВІДНІСТЬ ДСТУ ISO 9001:2009 Регістром судноплавства України

QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IS CERTIFIED IN COMPLIANCE WITH ДСТУ ISO 9001:2009 by Shipping Register of Ukraine

Міністерство освіти і науки України
ДНІПРОДЗЕРЖИНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(ДДТУ)
вул. Дніпробудівська, 2, м. Дніпродзержинськ, 51918, тел/факс. (0569) 551389
E-mail: science@dstu.dp.ua

31.03.2016 № 1088.34/126 На № _____ від _____

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Перший проректор Дніпродзержинського
державного технічного університету,
_____ В.М. Ігуляєв
«31» 03 2016 р.

АКТ ВПРОВАДЖЕННЯ

результатів дисертаційної роботи
Бабиної Олени Євгенівни
на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств», представленої на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук у навчальний процес

Результати дисертаційної роботи Бабиної О.Є. впроваджені у навчальний процес Дніпродзержинського державного технічного університету при проведенні лекційних та практичних занять з дисциплін «Проектування автотранспортних підприємств», що викладається студентам за напрямом підготовки 6.070106 «Автомобільний транспорт», та з дисциплін «Математичне моделювання технологічних процесів», «Соціальні комунікації в управлінні», які викладаються студентам за спеціальністю 8.07010601 «Автомобілі та автомобільне господарство».

При викладанні дисципліни «Проектування автотранспортних підприємств» використовуються розроблені Бабиною О.Є. методичні положення щодо оптимізації величини резерву провізних можливостей транспортного підприємства та обґрунтування раціонального способу його забезпечення.

При викладанні дисципліни «Математичне моделювання технологічних процесів» використовується запропонований Бабиною О.Є. методичний підхід до прогнозування попиту на транспортні послуги на основі технології

нерівномірних раціональних бе-сплайнів (nurbs) з урахуванням визначеної множини чинників на ринок перевезень, вплив яких моделюється з використанням векторних перетворень. Даний підхід дозволяє отримати інтерактивну інтерпретацію криволінійного графічного опису математичної моделі попиту на неперервному інтервалі часу, надає можливість мати відомості про стан моделі у будь-який момент часу з інтервалу Т, дає перевагу у швидкості відтворення графічної інтерпретації моделі за рахунок обчислювальної стабільності та точності використовуваних алгоритмів, зберігає інваріантність як при афінних перетвореннях, так і при перспективних трансформаціях.

При викладанні дисципліни «Соціальні комунікації в управлінні» використовується запропонований Бабиною О.Є. економічний інструментарій оцінювання рівня збалансованості розвитку функціональних складових потенціалу транспортного підприємства на основі коефіцієнту гармонізації, та програмно-методичне забезпечення оцінювання на основі сформованої динамічної поліноміальної моделі гармонізації функціональних складових потенціалу, реалізація якої відбувається шляхом вибору напрямку вкладання коштів за принципом «слабкої ланки».

Використання результатів дисертаційної роботи Бабиної Олени Євгенівни на тему «Методолого-практичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств» у навчальному процесі дозволило покращити якість навчання та поглибити знання студентів щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств.

Начальник навчального відділу Л.О. Добрик

Завідувач кафедри автомобілів та автомобільного господарства, д.т.н., проф. Е.С. Скорняков

Завідувач кафедри економіки та організації виробництва, д.е.н., проф. О.О. Плахотнік