

планів пов'язаних з міжнародною активністю. Саме політика вільного розвитку та особистого лідерства керівників та лідерів малих (неформальних) груп дозволить залучати велику кількість активних співробітників у проекти та перспективні міжнародні активності. Саме у проєктній діяльності різних колективів в університеті, з залученням міжнародних партнерів, ми вбачаємо можливості для розвитку як університету, так і всієї системи освіти.

Цікаве дослідження опублікували науковці Саймон Заех та Урс Балдеггер, які визначили основний вплив трансформаційного лідерства на результативність запуску проєкту, розвитку стартапу. В зв'язку з тим, що стартапи існують в ризикованому середовищі, та діють в умовах відносної невизначеності то роль лідера для успішного запуску проєкту підвищується. Важливим є гнучкість, кваліфікація та досвід засновника або лідера. Завдяки трансформаційному лідерству засновник може повідомити про своє бачення, яке може мотивувати співробітників і дати їм глибше розуміння їх внесок у успіх проєкту. Завдяки трансформаційному лідерству, командній роботі та командному духу стимулюється, і створюється оптимізм. Співробітники відчують підтримку та впевненість у цьому і шанси на успіх посилюються. Трансформаційний лідер, однак, не тільки створює і передає бачення, але також представляє свою віру в те, що поставлені цілі можна досягти спільними зусиллями [3]. Саме така позиція потрібна зараз лідерам в університетському секторі. Саме така позиція допоможе знайти та реалізувати проєкти за участю міжнародних партнерів. Лідери змін, повинні розуміти, що перехід до будь-яких минулих форм співробітництва, роботи, міжнародної діяльності для України неможливий в принципі. Наша перемога та розвиток можливі лише за умови перемоги у війні та можливості швидкої трансформації всіх сфер економіки і суспільного життя, а особливого значення набувають освіта і наука, яка розвивається на рівні міжнародних стандартів та вимог. Забезпечення високих міжнародних стандартів ми вбачаємо в розвитку міжнародного співробітництва з провідними університетами на основі впровадження проєктів.

Таким чином питання особистого лідерства та розвитку міжнародної проєктної наукової діяльності на основі вільного вибору, оптимістичного бачення майбутніх змін дозволить університетам отримати поштовх від міжнародних партнерів для відновлення та забезпечити в Україні стратегічний розвиток університетів на основі цілей сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» від 30.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>
2. Northouse, Peter G. (2016). *Leadership: Theory and practice*. 215 p.
3. Zaech, Simon & Baldegger, Urs. (2017). *Leadership in start-ups*. *International Small Business Journal*. Vol. 35(2). Pp. 157–177.

УДК 330.341.1

Прушковська А., студентка; Христенко О.В., к.е.н., доцент
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)

МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Загальновідомо, що підприємництво сприяє економічному зростанню держави через його позитивний вплив на національну економіку. У міжнародній практиці існують декілька моделей та видів інноваційного підприємництва. Досить цікавим є підхід запропонований українськими вченими С.В. Тютюнниковою та О.А. Фрідман [2], які моделі інноваційного підприємства розділяють на моделі відкритих інновацій та моделі закритих інновацій.

Відповідно до моделі відкритих інновацій підприємства активно залучають ресурси із зовнішнього середовища, користуються послугами консалтингових компаній, передають їм

функції, пов'язані з інноваційною діяльністю. Тоді, як модель закритих інновацій передбачає здійснення інноваційної діяльності підприємствами виключно за рахунок власних сил та коштів. Таку модель інноваційного підприємництва сповідують переважно великі високоприбуткові підприємства, які в своєму штаті мають спеціалізовані структурні підрозділи, які займаються інноваційною діяльністю, науково-дослідні лабораторії тощо [2].

Відкрита модель інноваційного підприємництва інтегрована в зовнішнє бізнес-середовище та активно взаємодіє з іншими підприємствами-партнерами при здійсненні інноваційної діяльності. Відкрита модель інноваційного підприємництва включає в себе два різновиди:

– відповідає моделі відкритих інновацій і таким нелінійним моделям інноваційного процесу, як: G4 – японська модель передового досвіду, яка спирається на паралельну діяльність інтегрованих груп і передбачає розвиток вертикальної (усередині підприємства) і горизонтальної (між підприємствами) інноваційної співпраці; G5 – модель стратегічних систем і мереж, що передбачає створення та функціонування внутрішніх і зовнішніх інноваційних мереж, що забезпечують ефективну співпрацю їх учасників у інноваційному процесі;

– має характеристики еталонної інноваційної бізнес-моделі диригування, яка, як визначає Л. Федулова, започаткована на співробітництві з іншими компаніями на основі системи управління взаємовідносинами або управління мережею партнерів, кожний з яких зацікавлений у найкращих результатах. Диригенти розподіляють ризик і прибуток зі своїми партнерами, але зіштовхуються з небезпекою перетворення партнера в конкурента (приклади компаній: Apple, Boeing). Особливість моделі: технологічна перевага координатора [3].

Закрита модель інноваційного підприємництва при здійсненні інноваційної діяльності орієнтується виключно на внутрішнє середовище підприємства та також має два різновиди:

– відповідає моделі закритих інновацій і таким лінійним моделям інноваційного процесу, як G1 і G2, що передбачають самостійне здійснення підприємством інноваційного ланцюжка: інноваційна ідея – інтелектуальний продукт-новація – дослідний зразок – дослідна партія – серійна інноваційна продукція; лінійна спряжена модель G3, що включає прямі та зворотні зв'язки учасників певних стадій інноваційного процесу в межах підприємства;

– має характеристики еталонної інтеграційної інноваційної бізнес-моделі, що передбачає повний контроль підприємством інноваційного процесу з метою одержання лівової частки прибутку. Компанії беруть на себе більшу частину інвестицій і відповідно ризиків (приклади компаній: BMW, Intel). Особливістю моделі є значні первинні витрати [3].

Слід зазначити, що нинішній етап розвитку є цифровим, який характеризується широким впровадженням інформаційних технологій у всі сфери народного господарства. Саме тому традиційні моделі бізнесу B2B і B2C доповнюються моделями eB2eB («електронний бізнес електронному бізнесу»); eB2eC («електронний бізнес електронному споживачу»). Цифровізація бізнес-процесів є основою формування цифрових бізнес-моделей інноваційного підприємництва [1], які є e-варіантом мережі відкритої моделі інноваційного підприємництва, впровадження якого в бізнес-практику передбачає застосування сучасних ІТ-технологій, інтернет-ресурсів підприємництва та інноваційної діяльності.

Таким чином, у сучасній міжнародній практиці найчастіше виділяють дві моделі інноваційного підприємництва: відкриту та закриту. Перша передбачає активну співпрацю підприємства з іншими організаціями, бізнес-структурами, інвесторами при здійсненні інноваційної діяльності. Закрита модель інноваційного підприємництва передбачає реалізацію інноваційних проектів підприємством власними силами та коштами, без залучення сторонніх структур.

Список використаних джерел

1. Лісова Р.М. Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_2_2019ua/24.pdf (дата звернення: 18.05.2022)

2. Тютюнникова С.В., Фрідман О.А. Трансформації інноваційного підприємництва в умовах становлення цифрової економіки <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/07/26-47.pdf> (дата звернення: 18.05.2022)

3. Федулова Л.І. Бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємств торгівлі. *Вісник КНТЕУ*. 2017. №3. С. 48-62.

УДК 65.012:45

Пшенна М.В., студентка; Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(м. Полтава, Україна)

РОЛЬ КОМУНІКАЦІЙ ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

В даний час на багатьох українських підприємствах існує необхідність в інтегрованій методичній і інструментальній базі для підтримки основних функцій менеджменту – планування, контролю, обліку і аналізу, координації різних аспектів управління бізнес-процесами. Це підтверджується, наприклад, зростанням інтересу з боку багатьох вітчизняних компаній до програмного забезпечення планування і обліку на підприємстві. Проте тільки впровадження хай і найбільш просунутих (і дорогих) програм не може сприяти створенню чіткої картини функціонування того або іншого господарюючого об'єкту.

Сучасні методи аналізу і прогнозування залишаються невживаними, а менеджмент виявляється не в змозі скласти навіть середньострокові плани. Причому вживаний менеджерами і аналітиками інструментарій розрізняється по підрозділах, що може викликати утруднення в координації і недостатність інформації у керівництва. Проблему ув'язки управлінської інформації в єдине ціле в рамках окремої узятій компанії вирішує контролінг [1]. За періодом дії контролінг поділяється на оперативний і стратегічний.

Відзначимо, що необхідно ретельним чином зважувати необхідність впровадження того або іншого інструменту. Наприклад, навряд чи підприємству, що діє на монопольному ринку (або в умовах олігополії), потрібні інструменти для докладного аналізу конкурентів. У подібних випадках система бюджетування є найбільш відповідним методом планування. Використання ж такої системи в компаніях, повністю залежних в отриманні доходів від творчого потенціалу співробітників, часто дає негативний ефект із-за зниження мотивації [2].

Сутність оперативного контролінгу полягає у формування засобів і методів ефективного управління поточними цілями підприємства. Основним завданням є допомога менеджерам в досягненні запланованих цілей, які виражаються у вигляді кількісних значень рівнів рентабельності, ліквідності і прибутку [1].

Оперативний контролінг орієнтований на короткостроковий результат, тому його інструментарій принципово відрізняється від методів і методик стратегічного контролінгу [2]. Головною метою оперативного контролінгу є створення такої системи управління, що ефективно допомагає досягти поточних цілей підприємства, а також оптимізує співвідношення «витрати – обсяг – прибуток».

Основні інструменти оперативного контролінгу [1]:

АВС-аналіз;

бюджетування;

аналіз співвідношення «витрати – обсяги – прибуток»;

управління за відхиленнями.

АВС-аналіз полягає у виявленні та оцінюванні кількісних значень небагатьох величин, частка яких у загальній сукупності вартісних показників найбільша, здійснюється з метою селективного добору найцінніших для підприємства постачальників і клієнтів,