



Міністерство освіти і науки України  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту  
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Україна)  
Білостоцький технологічний університет (Польща)  
Університет національного та світового господарства (Болгарія)  
Університет ISMA (Латвія)  
Гірничо-металургійна академія імені Станіслава Сташиця в Кракові (Польща)  
Білоруський державний аграрний технічний університет (Білорусь)  
Євразійський національний університет імені Л.М. Гумільова (Казахстан)  
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова (Україна)  
Сумський державний університет (Україна)

# СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

**Частина I**

Міністерство освіти і науки України  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту  
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Україна)  
Білостоцький технологічний університет (Польща)  
Університет національного та світового господарства (Болгарія)  
Вища школа менеджменту інформаційних систем (Латвія)  
Гірничо-металургійна академія імені Станіслава Сташиця в Кракові (Польща)  
Білоруський державний аграрний технічний університет (Білорусь)  
Євразійський національний університет імені Л.М. Гумільова (Казахстан)  
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова (Україна)  
Сумський державний університет (Україна)

## **СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції**

**26 жовтня 2017 року**

**Частина 1**

Полтава  
2017

Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу  
ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка заборонено

**Редакційна колегія:**

В.В. Гришко, д.е.н., професор  
О.В. Комеліна, д.е.н., професор  
Ю.С. Погорелов, д.е.н., доцент  
І.В. Черниш, д.е.н., доцент  
Р.Г. Савенко, д.т.н., професор

**Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки:** матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 26 жовтня 2017 р. – Ч. 1. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2017. – 372 с.

У збірнику матеріалів науково-практичної конференції розглядаються теоретичні, методологічні та практичні аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку держави і механізми його забезпечення. Розкрито світовий досвід реалізації політики інноваційно-інвестиційного розвитку. Досліджено специфіку інноваційно-інвестиційних процесів на національному і регіональному рівнях, рівні підприємств в Україні та інших країнах світу. Висвітлено особливості адаптації системи управління до викликів середовища і сучасні аспекти розвитку та адміністрування бізнесу. Досліджено сучасні технології та інструменти моделювання і прогнозування в управлінні соціальними й економічними процесами. Подано засоби інформаційно-аналітичного розроблення стратегій суб'єктів ринку на макро-, мезо- та мікрорівнях, розроблено підходи до оптимізації їх інноваційно-інвестиційної діяльності. Досліджено сучасні аспекти фінансового, податкового й управлінського обліку на підприємствах в умовах євроінтеграції України.

Збірник розрахований на фахівців з економіки, менеджменту, працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, науковців, викладачів, аспірантів, докторантів і студентів.

*Матеріали друкуються мовою оригіналів.  
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори*

© Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка

**ISBN 978-966-97601-5-9**

# З М І С Т

## СЕКЦІЯ 1

### ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Olha Komelina, Prof. dr. Zoran Mastilo <b>ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF MODERN MECHANISMS FOR PROVIDING INNOVATIVE INVESTMENT MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY</b>	15
Богославська А.В. <b>ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ ЯК ГОЛОВНОГО ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ</b>	19
Горошкова Л.А., Волков В.П., Коваленко Г.В. <b>ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ</b>	21
Гуторов О.І. <b>ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	23
Дегтяр О.А. <b>ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ</b>	26
Ільїн В.Ю. <b>ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	28
Новікова М.М., Божко І.М., Христофор О.В. <b>УПРАВЛІННЯ ЗАЛІЗНИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ</b>	31
Кондратенко Н.О., Догадіна В.Ю. <b>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ</b>	33
Скрипник А.В., Андрющенко В.М. <b>РИНОК ЗЕМЛІ ЯК КАТАЛІЗАТОР ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОЇ СФЕРІ</b>	35
Федулова Л.І., Мугдусієва Н.К. <b>ГЛОБАЛЬНА ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА СТРАТЕГІЧНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ</b>	38
Храпкіна В.В., Бородіна О.М. <b>СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ</b>	41



Rakhmetulina Zhibek, Kurash Nazerke <b>EVALUATION AND COMPARISON OF INNOVATIVE POTENTIAL IN KAZAKHSTAN</b>	44
Ashyru Ismayli Kashasira <b>FORMATION OF FOREIGN POLICY IN THE WORLD OF GLOBALIZATION</b>	48
Біловол Р.І. <b>ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	50
Боровик М.В. <b>УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ – ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ</b>	52
Біловол Р.І. <b>ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПРОЕКТУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	54
Герасіна О.В., Ржепішевська В.В. <b>ПРОГНОЗУВАННЯ СТОХАСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ ЗА ЧАСОВИМИ РЕАЛІЗАЦІЯМИ</b>	56
Геращенко А.Є. <b>ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	58
Данілко І.М. <b>СКЛАДОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУБ'ЄКТАХ СЕЛЕКЦІЇ ТА НАСІННИЦТВІ ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР УКРАЇНИ</b>	61
Есмагулова Н.Д. <b>ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КАЗАХСТАНА</b>	62
Зернюк О.В., Федорова Ю.М. <b>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ</b>	65
Ісмаїл Шаміла Хассан <b>КРЕАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ</b>	67
Kabdualiyeva A.Y. <b>PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF MODERN KAZAKHSTAN</b>	68
Камилова Н.А. <b>ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В КАЗАХСТАНЕ</b>	71

Комеліна О.В., Ішченко К.І. <b>INNOVATIVE FACTORS OF COMPETITIVENESS</b>	73
Комеліна О.В., Мінняйленко І.В. <b>ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ</b>	75
Комеліна О.В., Рокітянська В.Ю. <b>УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ</b>	79
Копил О.М. <b>УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	82
Корсун Н.Ф. <b>ПЕРСПЕКТИВЫ И ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ АТР</b>	83
Кулмаганбетова А.С. <b>ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН</b>	86
Марченко О.В., Голобородько О.П. <b>ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ</b>	89
Марчишинець С.М., Марчишинець О.В. <b>СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТА МЕХАНІЗМІВ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ</b>	91
Новікова В.В. <b>ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ</b>	94
Оболенцева Л.В. <b>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ</b>	96
Рахметуліна Ж.Б., Базикенова А.Е. <b>РОЛЬ НАУКИ В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА</b>	98
Редкін О.В., Толкачов Д.М. <b>СТАТЕГІЧНЕ ТА ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ</b>	101
Ржепішевська В.В., Афанасьєва Ю.Ю. <b>СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</b>	104
Рижикова Н.І. <b>СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ</b>	106

Самойленко І.О. <b>ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ</b>	108
Синельников В.М. <b>ТЕНДЕНЦІИ РАЗВИТИЯ ЛЬНЯНОЙ ОТРАСЛИ В БЕЛАРУСИ</b>	110
Власова К.В. <b>ГОЛОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ</b>	112
Христенко О.В., Боев М.І. <b>ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	114
Христенко О.В., Коцюруба Б.Ю. <b>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ</b>	116
Швіндіна Г.О. <b>КООПЕТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ – ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ</b>	118
Шевченко О.В. <b>ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ДИСПРОПОРЦІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ</b>	120
Яруга М.Ю. <b>ІНВЕСТУВАННЯ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ</b>	123
Фурсова Н.А. <b>ГЛОБАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ</b>	126
<b>СЕКЦІЯ 2</b>	
<b>АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА</b>	
Гришко В.В., Болдирева Л.М. <b>ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</b>	128
Губені Ю.Е. <b>ЕКОНОМІЧНІ ЗМІНИ НА СЕЛІ В ОЦІНКАХ ТА ОЧІКУВАННЯХ СІЛЬСЬКИХ ЖИТЕЛІВ</b>	131
Зось-Кіор М.В., Лукашенко К.С., Бигов Д.І. <b>ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЮ</b>	134
Комеліна О.В., Кривенко О.Г. <b>ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФІРМИ ДО ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ</b>	136

Комеліна О.В., Невінчаний О.В. <b>ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	139
Новікова М.М. <b>АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА</b>	141
Охріменко І.В. <b>АДАПТАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО РИНКУ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА</b>	144
Хрущ Н.А., Григорук П.М. <b>СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВІРТУАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	147
Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. <b>СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ</b>	150
Шаріпова О.С. <b>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАРМОНІЙНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	152
Аль Ширафі Мохаммед Авад <b>КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ЯДРО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ</b>	155
Амеліна І.В., Франсішко Антоніо Да Сільва <b>МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ</b>	157
Біловол Р.І. <b>ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	158
Біловол Р.І. <b>ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	160
Болдирева Л.М. <b>КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО МОТИВАЦІЙНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	162
Бучинський В.В. <b>ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	164
Волох Д.В., Біловол Р.І. <b>УПРАВЛІННЯ ДИСЦИПЛІНОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	166
Горшенева А.О., Біловол Р.І. <b>УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНЦІЯМИ ЯК ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	169

Гринько А.В., Бунецкая А.А. <b>СУЩНОСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	170
Гуменна О.В., Веремійчик А.А. <b>УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗАПУСКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В СЕКТОРІ FMCG</b>	173
Гунченко М.В. <b>МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ В СВІТІ</b>	175
Гунченко М.В., Лантух Н.О., Ревіна М.О. <b>ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРНОЇ СТРАТЕГІЇ МЕНЕДЖЕРА ЯК ЧИННИК САМОРОЗВИТКУ</b>	178
Гунченко М.В., Литвиненко К.Ю., Пономарьова В.Е. <b>СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА</b>	179
Гунченко М.В., Рогова С.М., Новікова І.В. <b>СУЧАСНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ</b>	180
Захарченко О.Г. <b>ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ ПОТОКАМИ ОЛІЙНОЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ</b>	182
Зернюк О.В., Марочко Т.Р. <b>ВПЛИВ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПОВЕДІНКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b>	183
Зозуля А.В., Біловол Р.І. <b>ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ КЕРІВНИЦТВОМ ПІДПРИЄМСТВА</b>	186
Ільїн В.Ю., Ільїна О.В. <b>ВЕНЧУРНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ЄВРОПІ</b>	188
Кіященко Г.В., Гунченко М.В. <b>ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	191
Мазур А.Б. <b>ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ</b>	192
Мухамедиев Абай Мерланнулы <b>РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ</b>	194
Онищенко Т.В. <b>ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	197

Пасько М.О., Ржепішевська В.В. <b>НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПАТ «ЕЛЕКТРОМОТОР»</b>	199
Рославцев Д.М. <b>ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ</b>	201
Samoilyk Iu.V. <b>SYNERGETIC PATTERNS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT</b>	203
Симоненко А.М. <b>УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	205
Солодовник М.О., Біловол Р.І. <b>АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОBOB'ЯЗКІВ ПРАЦІВНИКІВ КАДРОВИХ СЛУЖБ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	206
Сталінська Д.В., Чайка Л.С. <b>УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ ПІДПРИЄМСТВА</b>	208
Стогній О.М., Біловол Р.І. <b>РЕЗУЛЬТАТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	210
Сударкіна Л.Ю. <b>РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	212
Ушакова Ю.С., Дрогомирецька М.І. <b>СИСТЕМА ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ</b>	214
Храмцова Ю.Г., Біловол Р.І. <b>ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ КОЛЕКТИВУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	217
Чайкіна А.О., Гонтар А.О. <b>СТАН РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЕКО-БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ</b>	220
Чайкіна А.О., Палаш Д.А. <b>ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА</b>	222
Шелеметьєва Т.В. <b>ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ ТА ЗМІСТ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ</b>	224
Шиян Н.І. <b>ДИНАМІКА ЗМІНИ ПЛОЩІ КОРМОВИХ КУЛЬТУР В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА УКРАЇНИ</b>	226

**СЕКЦІЯ 3**  
**СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ БІЗНЕСУ**

Viktorya Ryaschenko <b>ADMINISTRATIVE METHODS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURISM</b>	229
Реверчук С.К., Уманець О.О. <b>ПОШТОВО-ФІНАНСОВИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ</b>	230
Черниш І.В. <b>ЛІДЕРСТВО ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ НИМ</b>	232
Черниш І.В., Панасенко О., Челембієнко К. <b>АДМІНІСТРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА</b>	234
Черниш І.В., Перевай А.В. <b>МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b>	235
Черниш І.В., Песоцька М.В. <b>КОУЧИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ</b>	236
Черниш І.В., Янко В.О. <b>МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ АДМІНІСТРУВАННЯ БІЗНЕСОМ</b>	237
Бакало Н.В., Бересток Є.Т., Шепелева А.О. <b>СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	239
Бакало Н.В., Бесараб О.В., Пономаренко Н.С. <b>УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РОЗРОБКИ ЕКСКУРСІЙНОГО ТУРУ</b>	240
Бакало Н.В., Винник С.В. <b>ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІЙ ПІДПРИЄМЦІВ</b>	242
Бакало Н.В., Левченко О.В. <b>ПІДПРИЄМНИЦТВО ЧИ НАЙМАНИЙ ПРАЦІВНИК</b>	243
Бакало Н.В., Мизин О.О. <b>АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</b>	244
Бакало Н.В., Пилипенко Д.В. <b>ВАЖЛИВІСТЬ МОТИВАЦІЙНИХ ЗБОРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	245
Білоусова А.Ю, Кідалашева І.В. <b>ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ МЕНЕДЖЕРА</b>	246
Вовчок Я.В. <b>ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ “КОМПЕТЕНЦІЯ” ТА “КОМПЕТЕНТНІСТЬ” У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ЕТНОГРАФІЧНОГО ТУРИЗМУ У ВНЗ УКРАЇНИ</b>	249

Глебова А.О. <b>ФАНДРЕЙЗИНГ: СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД</b>	252
Казак О.О., Яценко А.В. <b>ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ</b>	254
Ковальська Л., Вичівський П., Шикеринець В. <b>ОБСЕРВАТОРІЯ НА ПП ІВАНІ: ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ В РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ</b>	255
Маховка В.М. <b>АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ЗМІН</b>	258
Маховка В.М., Кулинич В.В. <b>ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «АДМІНІСТРУВАННЯ»</b>	259
Маховка В.М., Трященко О.К., Шевченко А.А. <b>АВТОМАТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ НА ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ</b>	260
Павленко Р.О. <b>ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ</b>	262
Афандиев Расим Худайбергенул <b>СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ФРАНЧАЙЗИНГА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН</b>	264
Еркин Алтынай <b>АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ЛИКВИДАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И РОССИИ</b>	267
Есенгельдинова Р.Ж. <b>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА</b>	271
Рапилбекова Н.Б. <b>РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН</b>	273

#### СЕКЦІЯ 4

#### ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І КОМП'ЮТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ, МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Skrylnyk A. <b>ENERGY TRANSITION PERSPECTIVES FOR RESIDENTIAL BUILDINGS</b>	276
Савенко Р.Г. <b>СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ</b>	277



Лисенко М.В. <b>ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	279
Панасенко Н.Л. <b>ПРОГНОЗУВАННЯ ЛОКАЛЬНИХ ТА ІНТЕГРАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА</b>	281
Панасенко Н.Л., Патара Н.Ю. <b>ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b>	283
Панасенко Н.Л., Прус В.В. <b>ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПОСЛУГ</b>	285
Панасенко Н.Л., Шкляр Л.С. <b>ПРИЙНЯТТЯ ОПТИМАЛЬНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИБОРУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ДЛЯ ВИКОНАННЯ ПРОЕКТУ</b>	287
Панасенко Н.Л., Шукліна В.Є. <b>АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ФОРМУВАННІ ТАРИФУ НА ТЕПЛОВУ ЕНЕРГІЮ</b>	289
Панасенко Н.Л., Шум В.Ю. <b>ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ</b>	291
Тесєлкин А.И. <b>ПОПУЛЯРНЫЕ ЯЗЫКИ ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ</b>	293
Тесьолкін О.І., Крупко Ж.В. <b>СТВОРЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ РАЙОННИХ ДЕРЖАВНИХ АДМІНІСТРАЦІЙ</b>	295
Тесьолкін О.І., Максимчук К.О. <b>ТЕНДЕНЦІЇ РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНИХ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</b>	297
Харченко Ю.А. <b>МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ</b>	299
Климко О.Г. <b>ПРОГНОЗУВАННЯ, ЯК ДОСИТЬ ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	301
Климко О.Г., Мишаста О.В. <b>ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ РОЗФАРБУВАННЯ ГРАФІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ЗАСАДЖЕННЯ ТЕРИТОРІЇ ЛІСНИЦТВА</b>	304
Самсоненко Н.В., Сидорина О.Г., Павлович Л.В. <b>КОМПЕТЕНТНОСТІ НА ДОДАЧУ ДО ЗНАНЬ</b>	307

Скрильник І.І. <b>ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ МЕРЕЖ ДО РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ ЗАДАЧІ ЗАМІНИ ОБЛАДНАННЯ</b>	310
Сырокваш Н.А., Хавстович П.С. <b>ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</b>	313
Троценко В.А. <b>ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ</b>	316
Щербініна С.А. <b>МОДЕЛЮВАННЯ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УПРАВЛІННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ НА РІВНІ РАЙОНУ</b>	318
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО Й УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ</b>	
Петров О.С., Погорелов Ю.С. <b>ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДАНИХ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ</b>	322
Чиж В.І., Гавриленко В.О. <b>АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У НЕСТАБІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ</b>	325
Момот Т.В., Зубенко А.В. <b>ДИСКОНТУВАННЯ ЗА МСФЗ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ</b>	327
Мельнік М.А. <b>МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕДУР В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ</b>	329
Погорелов Ю.С., Івченко Є.А. <b>ОЦІНЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДАНИХ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ</b>	331
Розмислов О.М., Зайченко О.О. <b>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ РОЗКРИТТЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	334
Клюс Ю.І., Лойко М.О. <b>ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b>	337
Дмитренко А.В., Бондар А.В., Яценко В.В. <b>ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОПОДАТКОВУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН ЄСВ</b>	339
Дмитренко А.В., Давидова І.В., Проценко Т.В. <b>ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК ЯК ОБОВ'ЯЗКОВА СКЛАДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ</b>	340

Дмитренко А.В., Калініченко Н.О., Кривогуз А.О. <b>СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ В СИСТЕМІ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ</b>	343
Дмитренко А.В., Крутько М.О., Різник А.О. <b>ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НАРАХУВАННЯ ВНЕСКІВ ДО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ НА ДОБРОВІЛЬНІЙ ОСНОВІ</b>	345
Дубовая В.В., Бабенко К.В. <b>МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ НЕРУХОМІСТЬ</b>	347
Дубовая В.В., Гибало А.О. <b>ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПРАТ «КИЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН» У ПОРІВНЯННІ З МІЖНАРОДНИМИ ТНК</b>	349
Дубовая В.В., Гончарова Г.О. <b>ВІДПОВІДНІСТЬ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» ПРАКТИЦІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ</b>	351
Dubovaya V.V., Lekunovych A., Nyzhnyk D. <b>RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES IN INTERNATIONAL PRACTICE OF FINANCIAL STATEMENTS</b>	353
Коба О.В., Гаврилюк Н.М., Копиця Я.О. <b>ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА</b>	355
Коба О.В., Горбенко Я.О., Сагайдак Н.В. <b>ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ</b>	357
Лебедик Г.В., Туржанська К.С. <b>ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ШЛЯХОМ ІНКАСО</b>	359
Максютенко Н.О., Харченко Н.В. <b>ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРИДБАННЯ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ</b>	361
Миронова Ю.Ю., Лубенець А.А., Софієнко А.О. <b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	363
Миронова Ю.Ю., Ляшенко Я.В. <b>ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ</b>	365
Лук'яненко Л.І., Лебедик Г.В. <b>ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІК ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ</b>	367
Винниченко Н.В. <b>АНАЛІЗ СТАНУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ В УКРАЇНІ</b>	369

**СЕКЦІЯ 1**  
**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ**  
**ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД**

UDC 330.322

Olha Komelina, Doctor of Economics, Professor  
*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)*  
Prof. dr. Zoran Mastilo  
*University of East Sarajevo (Lucavica, Bosni and Hercegovina)*

**ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF MODERN MECHANISMS FOR PROVIDING**  
**INNOVATIVE INVESTMENT MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT OF THE**  
**NATIONAL ECONOMY**

New trends in globalization, integration and, at the same time, regionalization of the development of the countries all over the world, necessitate a profound theoretical analysis of the essence and trends of their innovation and investment development, discovery of contradictions that affect the socio-economic result, character and speed of innovation transformation.

The innovation and investment development of national economy (IIDNE) should be considered as a two-way interdependent process of change that is result of the actions of internal (within the framework of the national economy) and external (within the framework of the world community) mechanisms for the creation and implementation of innovations and their investment assurance, as well as national mechanisms for integration of actions of country, regions, business, and society in order to transform them into a purposeful system of influences to ensure the competitiveness of the national economy [1]. The effectiveness of IIDNE mechanisms is ensured by their systemic action and ability to create a synergistic effect in order to enhance the country's competitiveness.

*Global economical circumstances and its influence on IIDNE.* Unfortunately, this time April report of IMF about global conjuncture has very short and indicative title: «Too slow and too long». In it, prognosis of global economy growth for 2016th is again lowered, to just 3,2%. April prognosis of world business growth is less optimistic because leaders of global scene so far, which empowered global business, are going awry. Somewhat better expectations for 2017th can't encourage anyone enough, including our region. In that report it is found that global economy is stumbling for long period already (whole 7 years) and “period of slow growth is prolonging too much and unexpected”.

Very rare good news are related to improvement in globally most significant economy of USA, which continues solid growth and increasing of jobs, while Europe is generally slowly improving its (already too long lethargic) circumstances and slowly increasing growth rates, Japan remains questionable. With some exemptions, like India for example, fast growing countries and developing countries «continue to slow down their economical activities, followed by lowering goods prices and weakening of financial activity», so «consistent and sustainable global growth remains uncertain» (IMF 2016).

*National mechanisms of innovation and investment development.* The effectiveness of national innovation and investment development mechanisms to some extent reveals international rankings for countries as global competitiveness and global index of innovations, which can be considered as a “roadmap” for the government about improving the efficiency of management and administration of IIDNE. Unfortunately, rating points of Ukraine and Bosnia and Herzegovina are unsatisfactory. In particular, Ukraine at 81st place in the Global Competitiveness Index (2017 – 2018), Bosnia and

Herzegovina – 107th place; in Global Innovation Index (2017) Ukraine occupies 50th place, and Bosnia and Herzegovina – 86th place [3 – 4].

Methodological approaches to assessing the effectiveness of modern IIDNE mechanisms should take into account national specificity of the organization of innovation and investment activity, level of socio-economic development of the country as a whole, stages of the innovation process. This enables to distinguish the following blocks of the IIDNE mechanisms [5]:

- 1) financing of scientific and technical works with regard to the identified priorities of the state's innovation development;
- 2) financing of education taking into account demand perspectives of labor in innovative sectors of the economy;
- 3) modernization of material and technical support of the economy;
- 4) development of innovative potential of enterprises;
- 5) socio-economic development;
- 6) investment attractiveness and efficiency of the business environment.

Countries that carry out economic reforms have similar problems with the realization of these mechanisms of formation of an innovative economic model. Consider the experience of Ukraine and Bosnia and Herzegovina about creating conditions for innovation and investment development.

Analyze shows us that contemporary strategy for encouragement of investment mechanisms is not guarantee for development of national economy of Bosnia and Herzegovina, so it is not promising and it is not offering best solutions for innovative or investment mechanisms. Innovative and investment mechanisms are needed for economy of Bosnia and Herzegovina, it is only questionable how to create and promote them. BiH tends to attract new investments in production sector, to point out national priority of product export, and also to enable new possibilities for new job opportunities. All of this won't be possible if new investments are not to be directed in innovated production sectors, which would be more productive than previous ones, so they would more significantly impact growth of national economy of BiH. In BiH it is exigent to restructure existing companies, which are practically facing bankruptcy, as stimulus for foreign investments. Same should be related to restructure in technical-technological and property manner. Technical-technological restructure would be related to innovating of technologies, which would be more productive, by that they would significantly impact growth of national economy of BiH.

Foreign investments are only one factor, although they are of growing significance at international level for accomplishment of goals for complete development of BiH. This strategy can't act isolated inside BiH, it must be addition to important strategies which are of highest national interest: strategy for development of small and medium enterprises (SME), public sector reform, innovation of education and establishing e-infrastructure. Every national economy, including BiH, should have benefits of foreign investments; it is desirable that there are more of them, which should enable economical flexibility and strength to conduct innovation and modernization in all important areas to governments.

Research of features of the national market institutes functioning as norms and rules of conducting economic activity, for example, makes it possible to state that it enables subjects of IIDNE to choose the rules of the game in their totality; the main function of this competitive market is stimulating institutional innovation and forms of adaptive behavior.

The current state of the institutional market of Ukraine is characterized by the following features: 1) passive role of the state and the region as subjects of innovation and investment development; 2) low level of influence of public organizations (institutes) as a flexible form of modern society organization; 3) slow implementation of institutional innovations as an indispensable condition for adaptation into environment changes. From these positions is easily explained the imperfection of the innovation and investment environment in Ukraine, limited activity of business entities for activation of their innovation and investment development, in particular regions, the impossibility of transition to an innovative model of development.

BiH haven't succeeded to attract noticeable and consistent flow of foreign investments because of bad business environment and bad and unreliable political situation in country. International investors don't have confidence in BiH because of risks they have to face in rule of law and economical freedom fields. Errand is to minimize role of state in business, and leave all strength and actions of business to market, respectably international competition of all participants. All of this would represent innovation and innovative actions in national economy of BiH, through measures which would be defined, and which would certainly make positive economical effects in short term. It wasn't practice in BiH so far, taken to consideration that political elites created and interfered in economy and economization in BiH. Effect of state and political elites interference in economical system of BiH, measured by economical growth and unemployment rate, are worrying. Growth rates of national economy of BiH are negligible over the years (2012-2016), unemployment is sky rocketing, taking to consideration that administrative unemployment rate in BiH is 44%. Attracting of foreign investments is not main goal for BiH only, it is goal for many other countries, realizing that it is completely clear that it has important role in creation of new, permanent jobs, increase in export, transfer of technology and business knowledge, increase of concurrency, improvement of overall production and, finally, decrease of poverty by overall business growth and development.

BiH is late with these activities, and results of late beginning of overall business reforms by technical-technological innovations and program of modernization are visible in:

Low level of foreign investments, which should stimulate BiH to growth to neighboring countries level;

Most of new foreign investments is directed to domestic market and is visible in acquisition of companies and property which are in privatization program;

Insufficient investment of companies in business directed towards international markets;

Limitation of institutional abilities and undeveloped mechanisms for support of investors and implementation of their plans.

Negative effects are visible, that is why we think that innovations, based on knowledge, are only chance for recovery of national economy of BiH. It can be stated that similar problems with innovation and investment providing also can be found in Ukraine.

*Regional components of ensuring effectiveness of IIDNE.* Increasing level of openness of the world economies, along with the deepening of their differentiation in terms of competitiveness and innovation, is accompanied by a change in the scale and direction of flows of goods, services, capital, labor, innovation, etc. on world and national markets, and emergence as a result of this social challenges.

From these positions actualize tasks of evaluating the regional mechanisms of IIDNE and establishing a role of regions in forming of the country's innovative model. In modern conditions, region (administrative region) acts as part of the space where regional markets are formed, as well as innovation and investment markets, and other factors of production. In addition, the region is a holistic socio-economic system, functioning of which will ensure comfort / discomfort of population living, stability / instability of the development of territories, etc., proximity to world standards of living or vice versa.

It is proposed to evaluate the effectiveness of regional mechanisms of IIDNE with an integrated assessment of such sub-systems of the region: financial, educational subsystem, socio-economic, scientific subsystem, industrial, entrepreneurial, intellectual, investment, material and technical, social (economic potential of the population) [1].

The essence of this methodological approach consists in the integral evaluation of the regional components of the IIDNE, which requires the creation of a set of indicators in accordance to dedicated subsystems, where  $x_{ij}^k$  is the value of the "i" parameter in the "j" subset for the k-region in the period t ( $i = \overline{1, I_j}$ ,  $j = \overline{1, n}$ ,  $k = \overline{1, 27}$ ,  $t = \overline{1, T}$ ). Integral assessments of the regional subsystems of

IIDNE component have the following form:  $w_j^{kt} = \frac{\sum_{j=1}^{I_j} z_{ij}^{kt}}{I_j}$ . Integral assessment of the regional component of IIDNE is determined by the equality  $W^{kt} = \sum_{j=1}^{I_j} \alpha_j w_j^{kt}$ , where the weight of the « $\alpha_j$  j» subsystem is calculated on the basis of an expert survey.

The practical implementation of this methodological approach made possible to evaluate the effectiveness of innovation and investment development mechanisms of Ukraine in a regional context, identify the level of differentiation of regions in terms of the existing innovation and investment potential, as well as the effectiveness of its use. Calculations show that the majority of regions of Ukraine have a low level of formation of dedicated subsystems, which leads to the long-term preservation of a low level of innovative products production. This is also confirmed by the level of innovation enterprises activity that surveyed by the State Statistics Service of Ukraine, which in the period from 2014 to 2016 was 18.4%. At the same time, technological innovations were implemented by only 5.5% of enterprises, non-technological (organizational and / or marketing) innovations - 6.6% of enterprises, technological and non-technological innovations - 6.8%.

The calculations show that the greatest importance in ensuring the effectiveness of the IIDNE mechanisms is maintained by the educational, financial, manufacturing, scientific and business subsystems; however, their operation does not provide the desired parameters of the IIDNE and needs to be fundamentally modernized on the basis of balance within the methods of state regulation of IIDNE and market leverage taking into account influence of existing world experience. The application of cluster analysis methods enabled to unite 25 regions of Ukraine (administrative regions) into seven clusters, to select typical for each cluster regions, build local regional models of innovation and investment development, and determine directions of increasing the effectiveness of the existing regional and national IIDNE mechanisms for Ukraine as a whole.

With the decentralization of the public administration system in Ukraine, proposed approach allows to balance interests of all subjects of innovation and investment activity (state, region, business, and public). The algorithm for assessing the effectiveness of their interaction has the following stages: 1) definition of “incoming” and “outgoing” (desired) parameters of innovation and investment development of the country / region and their main subsystems; 2) identification of the formation level of the structural components of the dedicated national / regional subsystems for the provision of IIDNE, their development parameters (available and desirable); 3) establishment of the coordination level of the strategy of innovation and investment development of the region with strategic goals, tasks, resources of the region and country; 4) assessment of the effectiveness of organizational and economic forms of development of the region and the search for new, more effective ones; 5) determining the possibilities of saving resources through a new combination of factors of production.

One of the most important tools for ensuring the positive dynamics of IIDNE is clusterization.

National economy of BiH as a national economy of Ukraine needs increase of cluster concurrency.

According to that, at existing development level of investigated countries, criteria for selection of clusters should be: cluster leadership, vision and strategy of cluster, economical impact to economy of municipality, region or country. Goals of cluster creation are increasing additional value, increasing export, increasing of employment and innovative work commercialization. Main cluster activities are research (of market and technologies) and development, mutual acquisition, production and/or selling, business environment (infrastructure development, lobbying for change of politics and regulation) and improvement of human resources.

It is needed to provide competency through institutional education systems based on best practices of developed countries. It is most evident in endogen growth theory (economic growth is

determined by endogen actions inside economic system, not by mediation of outside factors) where significance of education, research, innovation, technological progress and human resources in economic growth is pointed out. It is not mentioned without a reason, especially if it is taken in to consideration that Francis Bacon (English philosopher and lawyer) in 17th century promoted development of knowledge methodology and claimed that knowledge is power. And truly it is, knowledge is power, strongest resource for development of every national economy, including BiH and Ukraine.

The proposed methodological approaches and performance assessment of IIDNE on the example of the two countries make it possible to construct integrated national (regional) models of innovative processes and mechanisms of their investment support, create a toolkit for modeling their further development, scientifically determine the perspective trajectory of innovation and investment development of national economies taking into account established goals, priority directions of their overall strategy and available potential.

### References

1. Djukic, Petar, «Will it really be better once», Introduction of Economics – Innovative and Economics Research Journal, no. 6, 2016. – <http://economicsrs.com/index.php/economicus/issue/view/6/Volume%204%20Issue%201%202016>
2. IMF prognosis: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/>
- 3 The Global Competitiveness Report 2017–2018. – <https://http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
4. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. – <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report#>
- 5 Комеліна О.В. Стратегія трансформації інноваційно-інвестиційного простору України: теорія, методологія і практика: монографія. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2010. – 486 с.

УДК 332.122:379.84

Богославська А.В., д.е.н., доцент

*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського (м Миколаїв, Україна)*

### **ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ОБ'ЄКТІВ ЯК ГОЛОВНОГО ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ**

В умовах сучасного соціально-економічного розвитку регіонів України особливого значення набуває формування чіткого економічного механізму регулювання земельних відносин, де одним із провідних інструментів стану їх розвитку, що визначають ефективність використання та збереження земельних ресурсів, є оцінка земель природно-заповідного фонду. Інформаційною базою розрахунку нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення є капіталізація нормативного середньорічного економічного ефекту від використання цих земель.

Світовий досвід показує, що головним джерелом наповнення природних парків відвідувачами є не місце розташування цих парків відносно адміністративних центрів та найближчих населених пунктів, що мають магістральні шляхи сполучення, а загальний стан економіки, що забезпечує якість життя населення. Висока інноваційна активність парків супроводжується високою конкурентоспроможністю товарів і послуг, виходом на нові ринки товарів і послуг як головного інструмента переходу до інноваційного шляху їх розвитку, залучення інвестицій інноваційного спрямування у пріоритетні напрямки діяльності парків,



формування ефективного бізнес-середовища, кластероутворень, які набувають великого значення при розробці та запровадженні високоефективних науково-обґрунтованих систем ведення заповідної справи та вирішення інших проблемних питань в економічній та екологічній політиці парків. Ось що є вирішальним чинником інтенсифікації діяльності природних парків, забезпечення сталої якості надання туристичних послуг, які є похідною формування реальної вартості природних парків. За умов відсутності або зниження оцінки вартості біорізноманіття, як засвідчує практика, приймаються невірні, і дуже часто, антиекологічні рішення, що посилює проблеми національної безпеки. Вважаємо, що невтручання у процеси ціноутворення територій природних парків стане на заваді масштабних інтелектуальних проривів у розвитку заповідної справи.

Поряд з цим, при визначенні вартості природних парків спостерігається проблема, пов'язана з визначенням їх нормативного середньорічного ефекту (*E*), який, з невідомих причин для всіх територій та об'єктів природно-заповідного фонду, до яких відносяться природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища, ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва є однаковим, складаючи 0,094 грн. за один квадратний метр. Це означає, що недооцінено роль території національного природного парку чи регіонального ландшафтного парку по відношенню до заказника чи заповідного урочища і т.д. Крім того, не можна порівнювати за економічною сутністю біосферні заповідники і національні природні парки чи регіональні ландшафтні парки, оскільки у біосферних заповідниках відсутній так званий потенціал економічного зростання, оскільки вони, згідно закону України "Про природно-заповідний фонд України" створюється з метою збереження в природному стані найбільш типових природних комплексів біосфери, здійснення фонових екологічних моніторингу, вивчення навколишнього природного середовища, його змін під дією антропогенних факторів. Аналогічно цьому, природні заповідники теж носять природозберігаючий характер – проведення наукових досліджень і спостережень за станом навколишнього природного середовища, розробка на їх основі природоохоронних рекомендацій, поширення екологічних знань, сприяння у підготовці наукових кадрів і спеціалістів у галузі охорони навколишнього природного середовища та заповідної справи. Тобто, головним, з огляду успішності розвитку згадуваних територій, є не результати їх економічної діяльності, а збереження у природному стані типових або унікальних для даної ландшафтно-зони природних комплексів з усією сукупністю їх компонентів, вивчення природних процесів і явищ, що відбуваються в них, розроблення наукових засад охорони навколишнього природного середовища.

Основною ж стратегічною метою національних та регіональних природних парків, крім природоохоронної діяльності, є створення умов для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності в природних умовах з додержанням режиму охорони заповідних природних комплексів та об'єктів, проведення наукових досліджень природних комплексів та їх змін в умовах рекреаційного використання, проведення екологічної освітньо-виховної роботи.

З урахуванням вищеприведеного можна зробити попередній висновок, що створення та функціонування національних парків в Україні ставлять за мету отримання прибутку завдяки надання послуг туристам та відпочивальникам (готелі, мотелі, кемпінги, пікніки, пляжі, екскурсії тощо), не допускаючи при цьому порушення ландшафтних комплексів і біологічного різноманіття, тобто збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку заповідних територій. Відповідно до цього виникає необхідність встановлення диференційованих розмірів нормативного середньорічного економічного ефекту від використання біосферних та природних заповідників і національних природних парків та регіональних ландшафтних парків. Очевидним є, що значення ефекту від використання територій національних природних та регіональних ландшафтних парків буде значно вищим, ніж це значення від використання територій біосферних та природних заповідників.

Звернемо увагу, що цільову відмінність між собою мають і інші природні заповідні території та об'єкти, тому нормативи середньорічного економічного ефекту для кожного з них повинні бути встановлено таким чином, щоб коректно визначити “вартість природи”. Значний вплив на величину нормативного середньорічного ефекту від використання земель природоохоронного та іншого природоохоронного призначення справляє близькість до моря чи інших водних об'єктів. Наприклад, регіональний ландшафтний парк “Кінбурнська коса”, що розміщений у Миколаївській області, омиваючись водами Чорного моря, Дніпробузького лиману і Ягорлицької затоки приваблює у літній період щоденно 3 – 5 тис. відпочивальників. При організованій системі оплати за відпочинок адміністрація ландшафтного парку може щоденно отримувати у межах 50-70 тис. грн. на потреби його подальшого розвитку. Нині вже є всі підстави стверджувати, що регіональний ландшафтний парк “Кінбурнська коса”, який згідно указу Президента України від 2009 року трансформувався у більшості своєї площі у національний природний парк “Білобережжя Святослава”, як установа трансформувався у “підприємство”, яке заробляє гроші, демонструючи при цьому оптимізм у всебічно скоординованого соціально-економічного та екологічного поступу. Зрозуміло, що у цьому випадку нормативний середньорічний економічний ефект буде значно вищим, ніж заповідні території та об'єкти, які не мають таких можливостей.

На розмір середньорічного економічного ефекту від використання земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення впливає вартість біорізноманіття – ягоди, гриби, очерет, лікарські рослини, ендемічні і лікарські рослини тощо та ліміти їх забору.

З метою вирішення зазначених проблем необхідно використовувати матеріали державного кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду, який являє собою систему необхідних і достовірних відомостей про природні, наукові, правові та інші характеристики територій та об'єктів, що входять до складу природно-заповідного фонду.

Сказане засвідчує дискусійність, і водночас, актуальність та своєчасність наукового обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо визначення реальної вартості земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, що дасть змогу поліпшити ситуацію у збереженні навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів, прийняття науково-обґрунтованих економічних рішень.

УДК 330

Горошкова Л.А., д.е.н., професор; Волков В.П., д.т.н., професор; Коваленко Г.В., аспірант  
*Запорізький національний університет*  
*(м. Запоріжжя, Україна)*

## **ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

Реформування міжбюджетних відносин є нагальною потребою для місцевих громад з подвійною метою: з одного боку – ефективніше формувати дохідну частину бюджету, з іншого – переходити на самозабезпечення та раціональне планування своїх видатків, що у майбутньому дозволять зробити територіальні громади економічно самодостатніми та фінансово спроможними. Саме тому у сучасних умовах децентралізації особливої актуальності набуває проблема формування ефективної системи управління фінансами територіальних громад.

Традиційний підхід до управління місцевими фінансами на сьогодні не спроможний забезпечити динамічний розвиток територіальних громад та ефективне управління їх фінансовими ресурсами. Саме тому особливого значення набуває необхідність формування дієвих методів управління доходами та витратами територіальних громад з використанням можливостей економіко-математичного моделювання, оскільки при моделюванні є

можливість враховувати особливості об'єкта дослідження, явищ і процесів, що пов'язані з ним.

За своєю господарською сутністю та фінансовим механізмом територіальні громади подібні до підприємств і корпорацій, для яких показав свою ефективність логістичний підхід до управління фінансовими потоками. Саме тому при побудові дерева моделей управління грошовими потоками територіальних громад використано логістичний підхід в управлінні фінансами корпорацій. Основну увагу зосереджено на грошових потоках, оскільки на сучасному етапі функціонування територіальних громад відсутня правова база щодо їх функціонування на фондовому ринку.

В роботі побудоване дерево моделей в управлінні грошовими потоками територіальних громад з метою створення механізму, що дозволять зробити територіальні громади економічно самодостатніми та фінансово спроможними. Основна увага приділена таким моделям: Баумоля, Боумоля-Тобіна, Ордена-Сундарема, Міллера-Орра. Показано, що відмінності між ними полягають в різному визначенні та математичній формалізації процесів надходження та витрачання грошей, системи обмежень, які необхідно враховувати. Але спільним для них є те, що в усіх моделях суттєве значення відведене не тільки грошовій, а й фондовій складовій фінансового ринку, як джерелу отримання доходів. Доведено, що зазначені моделі, доцільно використовувати в процесі управління фінансовими ресурсами територіальної громади.

На підставі проведеного аналізу зроблено висновок, що логістичні моделі можуть застосовуватися не тільки до управління запасами матеріальних ресурсів, але також раціонально використовувати в процесі побудови оптимальної моделі управління фінансовими ресурсами територіальної громади. Доведено, що стримуючим чинником щодо управління фінансами територіальної громади є не достатній рівень розвинутої ринку цінних паперів. Позбутися недоліку буде можливо за умови вдосконалення чинної системи управління фондовим ринком у напрямі розширення можливостей функціонування на цьому ринку територіальних громад.

Показано, що моделі можуть бути ефективними за умови їх використання в процесі управління фінансовими ресурсами у короткостроковому періоді (впродовж бюджетного року). Доцільним є також управління фінансовими ресурсами громади на засадах бюджетування, а не традиційного фінансового планування. Тобто бюджет територіальної громади повинний бути гнучким, він може бути скоригований впродовж календарного року. Надлишок або нестача фінансових ресурсів (дефіцит або профіцит) повинні коригуватись мобільно. Тільки за таких умов можливо забезпечити фінансову стабільність у розвитку територіальної громади.

Формування профіциту бюджету, на нашу думку, можливо екстенсивним або інтенсивним шляхом. Збільшення дохідної частини за рахунок податкових надходжень є екстенсивним, інтенсивним є формування доходів за рахунок збільшення прибутковості та підвищення рівня рентабельності суб'єктів господарювання, що функціонують у територіальній громаді. Таким чином, можливо очікувати, що у своїй діяльності територіальна громада повинна намагатись досягти певного оптимального рівня рентабельності (він є нормою прибутку у моделях фінансових потоків). Недоцільно його збільшувати надалі, необхідно переходити на якісно новий рівень організації діяльності.

### Список літератури

1. Вакуленко В.М. Управління місцевими фінансами / В.М.Вакуленко, Н.М.Гринчук. – К.: НАДУ, 2008. – 76 с.
2. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 336 с.
3. Дерюгина Е.Ю. Развитие моделей методов управления материальными потоками логистической системы с учетом их взаимосвязи и взаимодействия: Дис. На соискание ученой степени канд.эконом.наук. ГОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный

инженерно-экономический университет. – Санкт-Петербург, 2005. – 142 с.

4. Волков В.П. Прогнозування розвитку складних техніко-економічних систем мезорівня / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький: Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г.Сковороди, 2013. – №20/2. – С.257–263.

5. Пат. 82983 Україна, МПК (2013.01) G06Q90/00; G06Q10/06 (2012.01). Спосіб прогнозування розвитку складних систем / Волков В.П., Горошкова Л.А.; заявник та патентовласник ДВНЗ «Запорізький національний університет» МОН України. – №u201301645; заявл. 11.02.2013 р.; опубл. 27.08.2013 р., Бюл. № 16.

УДК 330.341.1:004

Гуторов О.І., д.е.н., професор

*Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва  
(м. Харків, Україна)*

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Сьогодні можливості отримання науково-технічної інформації є доволі широкими: від участі у виставках, ярмарках, конференціях, наукових симпозиумах до ознайомлення з монографічними джерелами та статтями в періодичних наукових виданнях та іншими джерелами інформації, наприклад, інформаційні листки, комп'ютерні журнали, депоновані рукописи тощо. У загальному випадку інформація, необхідна для інноваційної діяльності підприємства може надходити з різних джерел. Так, Ілляшенко С.М. визначає такі джерела інформації, необхідної для успішного ведення інноваційної діяльності: 1). внутрішня звітність; 2). інформація про події, які відбуваються в зовнішньому середовищі; 3). спеціально організовані маркетингові, соціологічні та інші дослідження ринкового середовища; 4). експерти, якими можуть бути як фахівці і керівники суб'єктів господарювання, так і запрошені особи, а також споживачі [1].

Взагалі, всі джерела інформаційного забезпечення інноваційної діяльності можна розділити на зовнішні та внутрішні. До інформаційних джерел внутрішнього середовища інноваційної діяльності можна віднести інформацію, отриману при здійсненні порівняльного аналізу продукції, технології і методів роботи конкурентів; надходження раціоналізаторських пропозицій, у тому числі шляхом організації «гуртків якості», груп «мозкової атаки»; інформація, отримана при вивченні причин браку та рекламацій; інформація, яка з'являється при «випадкових» ідеях тощо. Тобто вся інформація, що виникає безпосередньо на підприємстві, проаналізована та задіяна в процесі інноваційної діяльності.

Інформаційні джерела зовнішнього середовища більш розгалужені і мають більшу чисельність. До таких джерел можна віднести інформацію маркетингових служб. Суттєву роль при цьому відіграють конфіденційні («агентурні») джерела інформації, котрі знаходять маркетингологи завдяки участі в різноманітних виставках, спеціалізованих ярмарках, семінарах, конференціях і симпозиумах з інноваційною тематикою, а також завдяки відвідуванню фірм-конкурентів. Безпосередньо від цільової спрямованості діяльності маркетингових служб залежить оперативне надходження відповідної інформації від регіональних торгових представництв підприємств, які здійснюють попереднє та післяпродажне сервісне обслуговування інноваційних виробів. Працівники таких представництв перебувають біля першоджерел інформації, оскільки безпосередньо спілкуються з клієнтами, замовниками і конкурентами. Зрозуміло, що саме до них надходять скарги і пропозиції покупців стосовно придбаних виробів. Відповідне аналітичне оброблення такої інформації може створити головний імпульс для поліпшення інноваційного продукту, формування його конфігурації, уточнення вимог до параметрів і технології виготовлення товарів.

Багато підприємств відзначають в якості основного джерела інформації про інновації зв'язки з зарубіжними фірмами, участь у виставках за кордоном, контакти з іноземними

фахівцями, стажування на великих фірмах, закордонні відрядження. Великі можливості для якісного інформаційного забезпечення інноваційної діяльності надає ще одне зовнішнє джерело – глобальна комп’ютерна мережа Internet. Вона дає змогу оперативно збирати статистику про певний товарний ринок, його учасників, продукти, ціни, стандарти, норми тощо. Крім цього, більшість провідних фірм подають в Інтернеті інформацію щодо своїх виробничих програм, головних напрямів НДДКР, зареєстрованих патентів і товарних знаків. Завдяки Internet можна, наприклад, без особливих зусиль мати доступ до Патентного відомства США, ЄС та інших країн, відстежувати статистику і тематику зареєстрованих винаходів, а також адреси фірм, що їх зареєстрували.

Сьогодні всі інноваційні перспективи пов’язують із застосуванням інформаційних технологій, комп’ютеризацією, автоматизацією, інформатизацією та впровадженням високотехнологічних інформаційних систем і мереж. Прогрес у сфері інформаційних технологій стає чинником формування інформаційного середовища нового рівня, що забезпечує інтегрованість, інтерактивність, гнучкість та інтелектуалізацію новітньої технології, самого середовища та інноваційної діяльності.

В інформаційному забезпеченні розглядають такі складові: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення (рис. 1) [2].

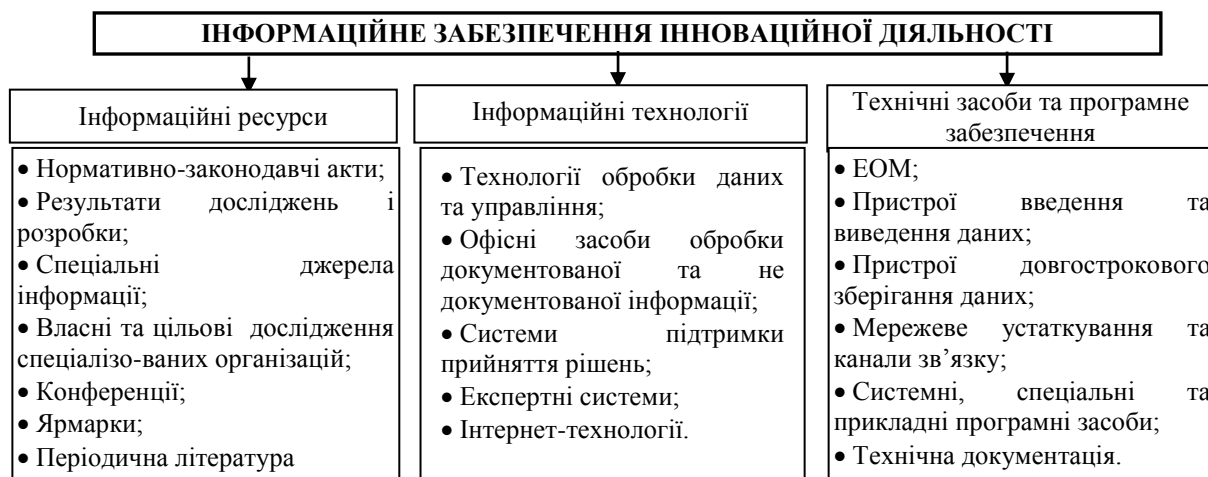


Рис. 1. Складові інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства

Якщо оцінити досвід зарубіжних держав, то можна простежити, що більшість промислово розвинутих країн основним джерелом вважають вимоги споживачів щодо товару. Беручи до уваги результати опитування покупців, фірми визначають можливі властивості майбутньої продукції, зміни в технології, прогнозують кон’юнктуру ринку та поведінку основної маси споживачів. Тобто основним джерелом інформації є маркетингові дослідження, зовнішня інформація.

Важливу роль відіграє також конфіденційна інформація, отримана опитуваннями та спостереженнями. До інформації на паперових носіях належать статистичні довідники Держкомстату України і місцевих органів самоврядування, повідомлення (звіти) в центральних та місцевих засобах масової інформації за підсумками щорічного розвитку економіки. Широкого використання набули галузеві періодичні видання та довідники, спеціальні видання інноваційної сфери з автоматизації та сучасних технологій, патентної справи, винахідництва тощо. Саме в цих публікаціях можна знайти професійну інформацію стосовно інноваційних виробів та об’єктів інтелектуальної власності, а також прямі чи опосередковані дані щодо: цільового ринку та його окремих сегментів; конкурентів і потенційних покупців; актуальних напрямів розвитку науково-технічної думки; інноваційних технологій у власній державі та за кордоном.

Оскільки інформація із різних джерел є важливою складовою процесів розробки і впровадження нововведень і вимагає для свого формування і підтримки значних зусиль і

ресурсів на всіх стадіях інноваційної діяльності, то необхідно визначитися з основними етапами, що охоплюють цикл від розробки ідеї до її реалізації на комерційній основі, забезпечивши їх відповідними інформаційними джерелами [4].

У ланцюгу ефективного здійснення інноваційної діяльності особливу актуальність має момент передачі технології від наукової сфери до виробничої, а саме трансферу технологій. Важливою є ідентифікація етапів та форм трансферу технологій у процесі створення інновації. На сьогодні трансфер технологій передбачає не тільки передачу знань, а й перетворення їх на інноваційну технологію за активної участі як джерела цієї технології/винаходу, реципієнта/користувача, так і кінцевого споживача продукту, виробленого за допомогою згаданої інновації. При цьому трансфер технологій передбачає участь, як мінімум, двох найважливіших суб'єктів цього процесу, наявність яких є обов'язковою умовою його існування – джерела і реципієнта технології.

Трансфер технологій, за своїм економічним змістом, здійснюється як у некомерційній, так і в комерційній формах. Комерційний трансфер означає процес переходу результатів наукових досліджень у сферу практичного застосування, виробництва та маркетингу нових продуктів з метою отримання комерційної вигоди. Безоплатні (некомерційні) форми передачі технології, у тому числі внутрішньофірмовий трансфер, не потребують жорсткої регламентації. Комерційні ж форми передачі технології як внутрішньодержавні, так і міжнародні, оформляються у вигляді договору (ліцензійного, про науково-технічне співробітництво, про спільне виробництво або договору купівлі-продажу). Покупець зобов'язаний своєчасно оповістити (і знати сам) продавця про законодавство, діюче на території своєї країни, про діючі норми і стандарти, у тому числі екологічні, про захист інтелектуальної власності, в тому числі промислової, про порядок проходження сертифікації та ін. Аналогічну інформацію повинен повідомляти продавець. Крім того, він повинен повідомляти в обов'язковому порядку про всі відомі йому обмеження, які є або можуть виникнути в найближчому майбутньому на використання технології, що їм передається. Продавець зобов'язаний надати товар вільним від будь-яких прав і претензій третіх осіб, які базуються на промисловій власності або іншій інтелектуальній власності, про які продавець знав у момент укладання договору.

Зауважимо, що досить часто трансфер інформації уподібнюється з трансфером технологій, оскільки трансфер технологій передбачає не тільки передачу інформації про нововведення, але і її освоєння за активної участі й джерела цієї інформації. Дана точка зору є зрозумілою, адже процес впровадження технологій є довготривалим та складається з визначених взаємопов'язаних етапів. Трансфер інформації перетворюється в трансфер технологій в момент юридичного засвідчення передачі технологій від власника (продавця) до реципієнта (покупця) [5]. Як показують результати досліджень, процес трансферу технологій повинен включати 4 взаємопов'язані етапи: 1) визначення потреби в технологічному розвитку; 2) оцінка технологій; 3) планування трансферу технологій; 4) реалізація трансферу технологій.

Недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення перешкоджають розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері України.

### Список літератури

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
2. Управління інноваціями : навч. посібник / О.І. Гуторов, Л.І. Михайлова, І.О. Шарко, С.Г. Турчина, О.В. Киричок. – Вид. 2-ге, доп. – Харків: «Діса плюс», 2016. – 266 с.
3. Гуторов О.І. Національна інноваційна система: сучасний стан і перспективи розвитку / О.І. Гуторов, І.О. Шарко, О.О. Гуторова // Ринкова трансформація економіки:

стан, проблеми і перспективи: матеріали VIII Міжнародної наук.-практ. конф., 7 квітня 2017 р. – [У 2-х т.] – Харків: ХНТУСГ, 2017. – Т. 1. – С. 9 – 14.

4. Заєць О.О. Джерела інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / О.О. Заєць // Управління розвитком. – 2014. – № 2 (165). – С. 115 – 188.

5. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник / Л.І. Федулова. – К.: «Либідь», 2006. – 480 с.

УДК 336.71

Дегтяр О.А., д.н.держ.упр., доцент

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ**

Банківська система – це одна з головних складових ринкової економіки. Комерційні банки пропонують своїм клієнтам багато різних банківських продуктів і послуг, і тому сфера банківської діяльності безперервно зростає. В сучасний період економічної нестабільності банкам дуже важливо знайти спосіб утримання наявних клієнтів і залучення нових. В умовах жорсткої конкуренції це зробити значно складніше. Важливу роль відіграє оптимізація внутрішніх процесів, спрямована на скорочення витрат. Аналіз діяльності комерційних банків показує, що для успіху конкурентних переваг необхідним є процес впровадження інновацій з допомогою застосування нових досягнень науки, техніки і технології. Інновація в даний час не просто одне з явищ, що визначає економічне зростання, розвиток і структурні зрушення. Інновації стали характерною особливістю і сутністю сучасного розвитку в усіх сферах економіки, в тому числі і в банківській. Питання дослідження інновацій набувають особливої актуальності на сучасному етапі економічного розвитку. Апробація і впровадження інновацій, що здобули визнання в інших країнах, або розроблених самостійно, істотно підвищать потенціал вітчизняних банків.

Головним і більш ефективним чинником вдалого функціонування банківської системи політика впровадження і розвитку інноваційних фінансових продуктів та технологій. Під ними треба розуміти інноваційні технології, які функціонують у фінансовій і банківській сферах та каталізують ефективне виконання комерційними банками своїх функцій. Щоб вдосконалити економіку країни в цілому, банківську сферу можна уявити як центральну базу побудови системи фінансування процесу модернізації, так як вона охоплює найбільшу частку у фінансуванні інновацій в основний капітал організації.

Банківська інновація – це процес модернізації діяльності банку, що полягає в удосконаленні продуктів, операцій, послуг, бізнес-процесів чи створенні нових, спрямований, з одного боку, на краще задоволення наявних потреб клієнтів або формування нових, з іншого – на розширення спектру послуг, продуктів і отримання додаткового прибутку [4. С. 52].

Ефект інноваційної діяльності є багатоаспектним. Розмір ефекту від реалізації інновацій безпосередньо визначається їх очікуваною ефективністю, яка виявляється: а) у продуктовому сенсі (поліпшення якості і зростання товарних асортиментів); б) у технологічному сенсі (зростання продуктивності праці і поліпшення його умов); в) у функціональному сенсі (зростання ефективності управління); г) у соціальному розумінні (поліпшення якості життя).

Застосовується більш детальна класифікація інновацій та ефекту від їх впровадження, проте вона вимагає виділення множин класифікаційних ознак.

Невід’ємною частиною сучасної банківської справи в Україні є система управління впровадженням та розвитком фінансових інновацій з метою активізації відтворювальних

процесів в діяльності комерційних банків. Під фінансовими інноваціями загальноприйнято розуміти інновації, що функціонують у фінансовій сфері і каталізують у більшості випадків ефективне виконання комерційними банками своїх функцій.

При цьому інноваційні процеси знаходяться в прямій залежності від можливості залучення та використання організацією додаткових джерел фінансування. Процес реалізації інноваційної складової банківських операцій тісно пов'язаний з плануванням і реалізацією пріоритетних напрямків діяльності банків, які обумовлені, в тому числі найбільш характерними особливостями поточного розвитку банківських систем, серед яких ми можемо виділити: лібералізацію банківського законодавства; зростання міжбанківської конкуренції; появу віртуальних банків; інтернаціоналізацію і глобалізацію банківської справи; зростання фінансових інновацій в діяльності банків; універсалізацію банківської діяльності; мініатюризація банків; використання систем електронних платежів.

Зокрема, останнім часом варто відзначити саме наростання і посилення інтересу до проблем фінансових інновацій, особливостей їх використання з боку наукової громадськості, що викликано, на наш погляд, розробкою і прийняттям пакету законів, спрямованих на формування ефективного інноваційного середовища в Україні.

Мотивацією для інноваційної активності є:

1. Зміна законодавчої та нормативної бази;
2. Зростання конкуренції на ринку банківських послуг;
3. Суттєві регіональні відмінності за складом клієнтів і можливостей розширення бізнесу;
4. Збільшення вимог до забезпеченості та доступності телекомунікаційних систем [3, с. 71].

Інноваційна діяльність виступає в головній ролі у розвитку банківської діяльності, та приносить фінансові вигоди організації. Але інновації можуть приносити вигоду не тільки у вигляді прибутку, але і спрощення проведення банківських операцій співробітниками, що безперечно вигідно впливає як на репутацію, так і на внутрішнє середовище організації. Важливими елементами інноваційного розвитку банківської сфери в умовах збільшення конкуренції є встановлення зв'язку з клієнтом в процесі продажу банківського продукту, маркетинговий аналіз переваг споживачів і запровадження новітніх клієнтоорієнтованих технологій. Розробка нових банківських послуг і продуктів потребує значних змін або коригування стратегій багатьох українських комерційних банків. Вони обов'язково повинні бути цільовими, тобто спрямованими на обслуговування фізичних, юридичних осіб, бути індивідуальним або корпоративним. Внаслідок цього формуються унікальні інновації, які максимально відповідають потребам клієнта та вимогам банку [1, с. 21].

Як і будь-який інший вид діяльності, що володіє новизною, застосування фінансових інновацій у банківській справі пов'язано з низкою ризиків. Тому ризик-інженерії інноваційних процесів у банківській справі притаманні, наступні особливості:

- основними об'єктивними ризиками, що роблять вплив на розвиток фінансових інновацій, є кредитний, процентний, ринковий, інноваційний ризик і ризик ліквідності;
- потреба у застосуванні ризик-інжинірингу як сукупності методів по страхуванню ризиків лежить як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції інноваційних фінансових продуктів;
- в основі укладення угод між такими контрагентами лежать відмінності в прогнозуванні поведінки ринку, різні інвестиційні горизонти, різна толерантність до ризику і причини суб'єктивного характеру [5, с. 166].

В якості базових умов розвитку інновацій у банківській сфері можна визначити наявні ресурси та середовище, а також такі чинники, як попит і пропозиція на фінансові інновації з боку як комерційних банків, так і їх клієнтів.

Таким чином, поступово в банківському секторі буде реалізовуватися ідея перетворення будь-якого комерційного банку у фінансовий супермаркет, в якому клієнт може придбати необхідний пакет послуг, не вдаючись до складних маніпуляцій з роздільним



використанням власних фінансових ресурсів [2, с. 71].

Потрібно відзначити, що потенціал для фінансових інновацій на вітчизняному банківському ринку досить великий, але інноваційних фінансових продуктів в Україні поки ще недостатньо. Необхідно змінювати форми і методи обслуговування, розширювати сервісні можливості, надавати комплексний банківський сервіс. Іншими словами, інноваційні банківські продукти і послуги повинні мати більш високі споживчі якості порівняно з наявними аналогами, бути в більшій мірі привабливими для клієнтів банку та задовольняти потенційний попит нових споживачів. Менш успішним в цьому напрямку банкам варто поквартитися за більш активними конкурентами, так як економія на розвитку може в підсумку обійтися банку дуже дорого: клієнти люблять успішних.

Підводячи підсумки, необхідно відзначити, що підтримка фінансових інновацій повинна відповідати відтворювальній логіці, інакше буде важко домогтися підвищення доступності та ефективності фінансових інновацій, особливо якщо трансформаційні та трансакційні витрати їх виробництва великі. В результаті відбудеться зниження собівартості банківських послуг, що дозволить розширити кількість потенційних операцій на ринку банківських послуг. Пропоновані напрямки розвитку фінансових інновацій дозволять сформуванню адекватний механізм реалізації інноваційних процесів у банківській сфері.

### Список літератури

1. Банківський менеджмент: питання теорії та практики: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, О.М. Пожар та ін. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2014. – 152 с.
2. Зверев О.А. Инновационные технологии в розничном банковском бизнесе: монографія / О.А. Зверев, А.В. Нестеренко. – М.: Палеотеп, 2015. – 164 с.
3. Копилук О.І. Управління ресурсним потенціалом банків в умовах фінансової нестабільності: монографія / О.І. Копилук, О.М. Музичка. – Львів: Видавництво “Ліга-прес”, 2010. – 236 с.
4. Смовженко Т.С. Инновационные стратеги зарубежных банков / Т.С. Смовженко, С. Б. Егорычева // Деньги и кредит. – 2016. – № 8. – С. 51-56.
5. Управління ризиками банків : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2012. – 283 с.

УДК 338.43

Ільїн В.Ю., д.е.н., доцент  
*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*  
(м. Київ, Україна)

### **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах поширення процесів глобалізації становище країни у світовому господарстві все більше залежить від конкурентоспроможності підприємств. При цьому серед факторів, які визначають конкурентоспроможність, найбільше значення приділяється якості інноваційних систем, породжених розвитком НТП [1, с. 85]. Тому, як зазначають М. Зубець і С. Тивончук, в загальній структурі стратегічних пріоритетів суспільного розвитку в абсолютній більшості країн до одного з першочергових завдань відносять НТП [2, с. 28]. Тому проблеми активізації інноваційної модернізації економіки і її технологічного відновлення, стимулювання інвестиційних надходжень для фінансування інновацій у контексті підвищення конкурентоспроможності є сьогодні одними із центральних в економічній теорії.

Основною перешкодою для інноваційного розвитку економіки України є відсутність системного підходу до забезпечення інноваційної діяльності. Сьогодні в нашій економіці мають місце лише окремі елементи інноваційної структури, існує кілька регіональних інноваційних центрів. Тому концепція сталого розвитку України припускає формування і цілеспрямований розвиток цивілізованого ринку науково-технічної інноваційної продукції [3, с. 82].

Однак, В. М. Яценко зазначає, що, незважаючи на деяке поживлення інвестиційного процесу в Україні, позитивні тенденції в інвестиційній сфері ще не набули сталого характеру [4, с. 70]. В умовах трансформації економічних відносин продовжують діяти фактори, які стримують розвиток інвестиційної й інноваційної діяльності:

- 1) низький рівень попиту на науково-технічні розробки з боку реального сектора економіки;
- 2) неспроможність господарюючих суб'єктів до сприйняття інноваційних технологій через значний фізичний і моральний знос їх матеріально-технічної бази;
- 3) недосконалість податкової системи;
- 4) значний ризик інноваційних заходів.

Першочергове завдання інвестиційної політики держави – поліпшення інвестиційного клімату, спостереження, щодо якого здійснюють різні державні органи. Однак ці дослідження проводяться в умовах відсутності загальнодержавних теоретичних і методологічних напрацювань стосовно проблем вивчення інвестиційного клімату, а саме:

- теоретично необґрунтовані фактори залучення іноземних інвестицій;
- не прийнята єдина методика оцінки інвестиційної привабливості окремих господарюючих суб'єктів і їх об'єднань;
- відсутній комплексний підхід до моніторингу інвестиційного клімату;
- наявна проблема достовірності статистичної інформації стосовно питань інвестування у вітчизняній економіці.

Наведені дані підтверджують висновок В. Трегобчука про те, що інвестиційний процес продовжує занепадати, попри деяке поживлення в останні роки. На нашу думку, це говорить про те, що інвестиційна політика держави не була спрямована на подолання сформованої тут кризової ситуації і не враховувала реальний стан продуктивних сил, що характеризується наразі як катастрофічний [5, с. 11-12].

Такі вітчизняні дослідники, як В. Геєць [6, с. 6], Б. Кваснюк [7, с. 17], І. Лукінов [8, с. 5] при розгляданні проблем управління інвестиційною діяльністю підприємств насамперед звертають увагу на стан інвестиційного процесу, від якого також залежить характер і сутність інвестиційного клімату. У той же час з методологічної точки зору проблема розкриття сутності інвестиційного клімату залишається відкритою і потребує осмислення.

Інвестиційний клімат можна розглядати як систему цілеспрямованих заходів загальнодержавного і регіонального рівнів в межах певної території (регіону), що визначається багатьма чинниками (політичними, соціальними, економічними, техніко-технологічними, ресурсними та ін.) стосовно залучення інвестицій. Відповідно дані чинники формують конкретизовані критерії інвестиційного вибору (табл. 1).

Таблиця 1

### Класифікація критеріїв інвестиційного вибору

Критерії	Характеристика
Цільові	Визначаються соціально-економічною ситуацією в країні, регіоні, корисністю проекту для держави, регіональної економіки, аграрних підприємств
Зовнішні	Правова забезпеченість проекту Відповідність чинному законодавству Можливий вплив перспективного законодавства на здійснення проекту Потенційна реакція суспільної думки на реалізацію проекту Вплив проекту на рівень зайнятості сільського населення.

Критерії суб'єкта інвестиції, який здійснює проект	Маркетингова стратегія Дані про фінансовий стан Дані про потенціал росту Показники диверсифікації
Критерії науково-технічної перспективи	Ступінь перспективності використаних науково-технічних рішень Рівень інноваційності проектів Приріст величини науково-технічних знань трудового потенціалу Приріст вартості інтелектуальної власності
Комерційні	Розмір інвестицій, стартових витрат на здійснення проекту Потенційний річний розмір прибутку Очікувана норма чистого дисконтованого прибутку Величина внутрішньої норми доходності Відповідність проекту критеріям економічної ефективності капітальних вкладень у галузеве аграрне виробництво
Виробничі	Можливість зниження витрат сировини, матеріалів Приріст величини необхідного додаткового устаткування Ступінь необхідності технологічних нововведень Наявність та відповідність складових ресурсного потенціалу Можливість впровадження безвідходних технологій у аграрному виробництві
Ринкові	Відповідність проекту потребам аграрного ринку Оцінка імовірності комерційного успіху Цінова політика на проектну продукцію Необхідність і форми маркетингових послуг та реклами Відповідність проекту вже існуючим збутовим каналам Оцінка перешкод виходу на ринок і очікуваний характер конкуренції
Критерії регіональних особливостей реалізації проекту	Застосування ряду місцевих регіональних законодавчих актів. Ресурсні можливості регіону, аграрного підприємства, ступінь соціальної нестабільності, стан інфраструктури у сільській місцевості Приріст кількості робочих місць Зниження рівня безробіття Ріст заробітної плати аграріїв регіону, аграрного підприємства Приріст величини податкових надходжень до бюджету
Екологічні	Екологічні наслідки для оточуючого середовища (флори, фауни, земельних ресурсів) Зміни цін від виробництва та реалізації екологічно чистої продукції на природні ресурси Зміни доходів від виробництва та реалізації екологічно чистої продукції

Як бачимо з табл. 1. основними критеріями інвестиційного вибору є цільові, зовнішні, критерії суб'єкта інвестицій, який здійснює проект, критерії науково-технічної перспективи, комерційні, виробничі, ринкові, критерії регіональних особливостей реалізації проекту. Окрім даних стандартних критеріїв, нами пропонується розглядати екологічний критерій, що є основою не тільки продовольчої безпеки, а й євроінтеграційних прагнень України. Поліпшення інвестиційного клімату для підприємств аграрного сектору має провідне значення в умовах кризової економіки, коли реальною альтернативою вкладання коштів в розвиток галузі виступає розміщення коштів у ліквідні цінні папери на фінансовому ринку. Результативність інвестиційного клімату для аграрних підприємств проявляється у двох аспектах: економічному і соціальному. В економічному – через зростання (падіння) макроекономічних показників, насамперед ВВП на душу населення й експортних потужностей. Що стосується соціального, то його проявом є зниження соціальних ризиків, збільшення заробітної плати, обсяги заощаджень, що призводить до зростання інвестицій.

### Список літератури

1. Ільїн В. Ю. Вплив інновацій на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації / В. Ю. Ільїн // Часопис економічних реформ. Наук.-виробн. журн. – 2015. - №1(17). – С. 84-88.

2. Зубець М., Тивончук С. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві: монографія. К. : Аграрна наука, 2004. 192 с.
3. Ільїна О. В., Ільїн В. Ю., Коцупатрий М. М. Інвестиції як фактор переходу до інноваційного конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: монографія. – Северодонецьк: Вид-во «Ноулідж» (Северодонецьке відділення). 2016. 366 с.
4. Яценко В. М. Формування та реалізація інвестиційно-інноваційного розвитку сільського господарства. Економіка АПК. 2004. № 12. С. 68–75.
5. Трегобчук В. Инновационно-инвестиционное развитие национального АПК: проблемы, направления и механизмы. Економіка України. 2006. № 2. С. 4–12.
6. Геец В. Предпосылки и возможности активизации инвестиционной деятельности в Украине. Банк. дело. 1999. № 6. С. 3–10.
7. Кваснюк Б. Инвестиционная политика и воспроизводство в Украине. Экономика Украины. 1997. № 9. С. 16–24.
8. Лукинов И. Инвестиционная активность в экономическом обновлении и росте. Экономика Украины. 1997. № 8. С. 4–8.

УДК 658.8

Новікова М.М., д.е.н., професор; Божко І.М., магістрант  
*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*  
*(м. Харків, Україна)*

Христофор О.В., к.е.н., доцент  
*Департамент оперативного моніторингу ПАТ «Укрзалізниця» (м. Київ, Україна)*

## **УПРАВЛІННЯ ЗАЛІЗНИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ**

Для досягнення успіху сучасним підприємствам необхідно вміти швидко адаптуватися до умов, що змінюються, перевершувати своїх конкурентів за якістю та оперативністю надання послуг, за широтою асортименту та ціною на продукцію або послуги. Для цього підприємство, навіть природній монополіст як залізничний транспорт повинне вміти вірно ідентифікувати свою стратегію і мобілізувати всі ресурси для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Внутрішній потенціал підприємства характеризує вся сукупність показників і факторів, які визначають його можливості, кошти, запаси, спроможності, ресурси, виробничі резерви, які можуть бути використані у господарській діяльності. Найважливіше завдання полягає в тому, щоб забезпечити підприємству умови для досягнення найбільш ефективного використання його внутрішнього потенціалу і нарощування цього потенціалу більш високими темпами.

З цією метою необхідно аналізувати усі основні складові внутрішнього потенціалу підприємства: техніко-технологічний, кадровий, організаційно-управлінський, маркетинговий, інноваційний.

Для ефективного управління необхідно орієнтуватись на наступні принципи:

- системності, згідно з яким поведінка кожного елемента системи впливає на поведінку системи в цілому;
- комплексної оцінки факторів: кожен показник системи характеризує вплив на досліджуваний процес певного фактора або групи факторів;
- функціональної спрямованості управління підвищенням ефективності підприємства;
- врахування специфіки діяльності: система має передбачати показники, які характеризують галузеві особливості та їх вплив на ефективність;
- ієрархічності показників передбачає їх ранжування від загальних до індивідуальних;

- інформаційного забезпечення: система повинна містити такі показники, розрахунок яких може бути забезпечений наявною (в чинних формах обліку і статистичної звітності) інформацією, яка є достатньо достовірною;

- безперервності, передбачає коригування тих або інших показників системи або включення до неї додаткових показників по мірі надходження нових даних про об'єкт дослідження та оточуюче середовище.

Використання викладених принципів дозволяє мати науково обґрунтовану систему оцінки ефективності діяльності підприємства.

Тобто, ефективний розвиток підприємства потребує знаходження компромісу між його трьома ключовими характеристиками - ефективністю, стійкістю і керованістю.

В аналітичних цілях перелік запропонованих показників, що характеризують використання внутрішнього і, в першу чергу, економічного та інноваційного потенціалу ПАТ «Укрзалізниця», був нами структурований і розділений на три основні групи:

I. ресурсні індикатори – відображають матеріально-технічну оснащеність, якість і достатність трудових ресурсів (персоналу) та інформаційних ресурсів;

II. фінансові – дозволяють оцінити платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, ділову активність та ефективність обраної стратегії управління;

III. інноваційні – характеризують ключові аспекти організації і технології управління, інноваційну активність та економічний ефект здійснюваних інновацій.

Ресурсна група показників має свою структуру, що містить у собі:

- показники, які характеризують рівень оснащеності підприємства основними виробничими засобами та ефективність їх використання, інвестиційну активність і доступність засобів для здійснення капіталовкладень;

- показники, які дозволяють оцінити людський капітал, ефективність використання трудових ресурсів (персоналу);

- показники, які характеризують доступність використання інформаційних джерел, інформаційну взаємодію структурних підрозділів ПАТ «Укрзалізниця».

Відповідно до існуючих методик, що пов'язані з плануванням та оцінкою якості експлуатаційної ПАТ «Укрзалізниця», ведеться розрахунок та статичний облік за показниками, які пов'язані тільки з вантажними та господарськими перевезеннями.

Отже, показники експлуатаційної роботи залізничного транспорту умовно поділено на дві основні групи:

- кількісні, які дозволяють визначити обсяг запланованої або виконаної роботи;

- якісні, на підставі яких оцінюється якість запланованої або виконаної роботи, особливо якість використання рухомого складу.

Однак, крім показників експлуатаційної роботи, існує система показників, які характеризують потужність технічних засобів, що на сьогоднішній день не розглядаються. Тобто ведеться розрахунок та статистичний облік лише невеликої кількості показників, які входять до «Довідника основних показників роботи залізниць України», що складається щорічно і містить дані за останні 10 років. Однак це в основному статистичні показники, які не можуть слугувати оцінкою роботи філій ПАТ «Укрзалізниця», а лише дозволяють побачити динаміку змін та відображають структуру загальних показників.

Тобто недоліками системи планування та оцінки якості експлуатаційної роботи є:

по-перше, занадто великий масив вхідних даних і розрахункових показників потребує комп'ютеризації обліку, накопичення даних та різноманітних розрахунків;

по друге, відсутність цілісності системи показників, недостатнє охоплення усіх сторін діяльності структурних підрозділів потребують створення збалансованої системи показників, яка дасть можливість не тільки констатувати отримані результати, а й оперативно реагувати на зміни показників, оцінювати зміни факторів впливу на показники діяльності ПАТ «Укрзалізниця», регулювати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, прогнозувати зміни, встановлювати стратегічні цілі.

Таким чином, для оцінки ефективності господарських процесів, гармонізації з показниками економічного і внутрішнього потенціалу при врахуванні тиску оточуючого середовища, на відміну від існуючих численних методів і методик аналізу, необхідно досліджувати взаємозв'язки між показниками всередині системи, що в свою чергу призведе до більш ефективно управляти цими показниками а отже і до більш ефективного управління підприємством, що сприятиме його розвитку.

### Список літератури

1. Василенко С. В. «Balanced scorecard» как это по русски? / С. В. Василенко // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. - №6. – С. 44-48.
2. Кокуева Ж. М. Система сбалансированных показателей как инструмент управления предприятием информационно-технологической сферы / Ж. М. Кокуева, М. В. Угрюмов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. - №4. – С. 89-95.
3. Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус, Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 304 с.
4. Пешко А.В. Збалансована система показників у формуванні стратегії розвитку організації підприємств: Монографія. - К:Київ, 2007. - 272 с.

УДК 331.108.24

Кондратенко Н.О., д.е.н., професор

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

Догадіна В.Ю., директор

*Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»  
(м. Харків, Україна)*

### СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Важливою проблемою суспільства є реформація та модернізування освіти, адже сфера освіти постає зв'язковою ланкою між особистістю, суспільством, державою та бізнесом й здійснює вплив на збалансування їхніх відносин. В умовах сьогодення все більш гострою є проблема управління сферою надання освітніх послуг. Негативні тенденції, які склалися у сфері вищої освіти та низка проблем, включаючи негативні демографічні тенденції, які сьогодні є в Україні суттєво впливають на рівень та якість надання освітніх послуг.

Вища освіта завжди була важливою складовою національної економіки та слугує запорукою успіхів у зміцненні й утвердженні авторитету України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави у майбутньому. Освіта у ХХІ ст. є ключовим фактором розвитку людського потенціалу та соціально-економічного прогресу держав [1, с. 236].

На думку Т.А. Ящук під освітньою послугою слід розуміти цілеспрямований процес збору, отримання, передачі та засвоєння системи навичок, знань, інформації та результат безперервного духовного, культурного, соціально-економічного розвитку й вдосконалення держави і суспільства в цілому [2, с. 247].

Сьогодні знання, отримання яких забезпечують вищі навчальні заклади, повинні бути менш абстрактними і носити більш прикладний характер відповідно до потреб розвитку життя українського суспільства. Сучасні потреби до надання освітніх послуг системи закладів вищої освіти можна розподілити на наступні функції:

- Трансляційна - забезпечує розповсюдження культури в суспільстві, зокрема, передання від одного покоління до іншого культурних цінностей, серед яких наукові знання,

досягнення в галузі мистецтва і літератури, моральні цінності та норми поведінки, досвід і навички різних професій та ін.;

- Соціалізації - формування у молоді людей ціннісних орієнтацій, життєвих ідеалів, що домінують у сучасному суспільстві, який забезпечується системою вищої освіти;
- Соціальної та культурної зміни - інтеграція науки, вищої освіти, виробництва, результатом якої є розвиток науково-технічного прогресу. Інтенсивний розвиток наукових досліджень у вищих навчальних закладах сприяє удосконаленню освітнього процесу, оскільки наукові ідеї та відкриття включаються в навчальні програми, тим самим сприяючи підвищенню якості підготовки фахівців.

Сьогодні, в епоху розвитку економіки знань посилення інтеграції ринків освітніх послуг і праці є найважливішим чинником успішного соціально-економічного розвитку країни. Управління у сфері освітніх послуг повинно здійснюватися на основі постійного вдосконалення та модифікації ринку освітніх послуг і ринку праці на засадах налагодження координаційних зв'язків між найбільш зацікавленими суб'єктами партнерських відносин в освіченій та висококваліфікованій робочій силі.

Формування попиту у сфері вищої освіти передбачає облік змін попиту на ринку праці, обумовлених багатьма чинниками. В один і той же час стан попиту на різні види напрямів освіти може відрізнятись. Тому ВНЗ при плануванні необхідно враховувати стан попиту, який встановлюється на різні види і напрями освіти, спеціальності і спеціалізації.

Система управління освітніми послугами в Україні здійснює дві взаємопов'язані функції: зовнішню (основну – надання освітніх послуг) і внутрішню (що забезпечує власне існування і розвиток ВНЗ).

Автори вважають доцільним, що для досягнення балансу ринків праці та освітніх послуг потрібно посилити профорієнтаційну роботу з молоддю, зокрема у напрямку інформування абітурієнтів щодо перспектив працевлаштування за конкретними спеціальностями, при врахуванні індивідуальних здібностей.

У реаліях економіки України підготовка фахівців з вищою освітою для кожного виду економічної діяльності здійснюватиметься великою кількістю ВНЗ. На думку авторів є доцільним проведення між ними конкурсу на розміщення державного замовлення. Ключовими критеріями відбору ВНЗ за конкурсом мають стати частка випускників, працевлаштованих в межах України, та оцінка роботодавцями якості їхньої праці у перші два роки після закінчення ВНЗ.

Сучасний погляд на конкурентоспроможність освітніх послуг, характеризує її як сукупність переваг за показниками обсягу витрат та ступенем задоволення потреб споживачів отримання зазначених послуг.

Важливими є питання бюджетування вищої освіти. Для України прогресивним варіантом є програмний бюджет. Це стимулюватиме до швидшої адаптації застарілих навчальних програм та планів до вимог ринку праці. Таке бюджетування є гарною мотивацією для викладачів ВНЗ для інноваційних проектів та реалізації власного наукового потенціалу. Такі зміни вже протягом короткого часу зможе змінити ситуацію щодо попиту освітніх послуг і конкурентоспроможності освітніх послуг зокрема.

Українські ВНЗ впливають на розвиток та реалізацію потенціалу суспільства, виконуючи власну місію з виховання еліти держави і таким чином роблять вагомий внесок у розвиток потенціалу української молоді. Суспільство постійно змінює вимоги до рівня якості освітніх послуг ВНЗ та ресурсного забезпечення його освітнього потенціалу шляхом формування як законодавчих вимог, так і ринкового попиту.

На погляд авторів, на погіршення якості надання послуг у сфері вищої освіти впливають наступні чинники:

- загострення конкуренції між ВНЗ (боротьба за студентів);
- скасування державного розподілу випускників ВНЗ;
- скорочення фінансування з Державного бюджету освітньої і науково-дослідної діяльності;

– використання контрактної форми навчання, що призвело до витіснення економічними критеріями критеріїв вимогливості на фоні невисокої престижності новітніх знань;

– «конвеєрне навчання», результатом якого стало те, що якість дипломної роботи є досить «умовною», а її конструктивна, інноваційна складова невелика, тобто дипломна робота стає виключно випускною, а не кваліфікаційною роботою.

Одним з ефективних інструментів підвищення конкурентних переваг ВНЗ на ринку освітніх послуг є підвищення якості підготовки випускників та ефективності управління освітнім закладом.

### Список літератури

1. Яременко Л.М. Теоретичні засади державного управління системою вищої освіти в Україні / Л.М. Яременко // Сучасні проблеми управління: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., (м. Київ, 29-30 листоп. 2005 р., ) [уклад. Б.В. Новиков, І.І. Федорова]. – К.: ВПІВПК «Політехніка», 2005. – С. 236-237.

2. Ящук Т.А. Особливості функціонування ринку освітніх послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2080/1/Rynok\\_osvitnih\\_posluh\\_v\\_Ukraini.pdf](http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2080/1/Rynok_osvitnih_posluh_v_Ukraini.pdf). – Назва з екрану.

УДК 631.1:332.72

Скрипник А.В., д.е.н., професор; Андрющенко В.М., аспірант  
*Національний університет біоресурсів і природокористування України*  
(м. Київ, Україна)

## РИНОК ЗЕМЛІ ЯК КАТАЛІЗАТОР ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОЇ СФЕРІ

Велике різноманіття форм власності українського аграрного бізнесу це загально відомий факт. Держава нейтрально ставиться до усіх форм господарювання, що існують в українському агробізнесі, а різноманіття форм власності відповідає тривалому переходу до ринкових відносин в аграрному секторі. Слід підкреслити, що цей етап розвитку буде завершено тільки із досягненням загального консенсусу із питань ринку землі та оподаткування аграрного сектору.

Не зважаючи на незавершеність інституціональних перетворень, аграрний сектор стабільно розвивається, і дійсно є локомотивом розвитку країни, гарантуючи стабільно високий експорт, суттєву частку ВВП і створюючи постійний попит у сфері сільськогосподарських послуг. Потрібно враховувати, що аграрний бізнес забезпечує робочі місця значної частини населення України і від його ефективності суттєво залежать показники соціально-економічного добробуту сільського населення [4]. Вважаючи, що сьогодні не слід розраховувати на суттєву державну підтримку аграрного бізнесу, постає значний інтерес до аналізу існуючих форм агробізнесу із позицій їх ефективності.

Показник ефективності також надзвичайно актуальний для успішного впровадження ринку землі сільськогосподарського призначення та важелів податкового регулювання. Якщо базуватись в якості цільової функції не на обсягах аграрного виробництва, а скоріше на розвитку аграрних територій, то потрібно визначитись з переважаючою формою ведення аграрного бізнесу. Успішність впровадження ринку землі сільськогосподарського призначення залежить від фінансових показників переважної частини аграрного бізнесу. Тому метою представленої роботи є аналіз ефективності різних форм аграрного бізнесу та оцінка впливу цих показників на прогнозні параметри попиту на ринку землі сільськогосподарського призначення.



Що стосується можливості впровадження ринку землі, то в якості першого кроку пропонується сформулювати пропозицію на підставі землі державних підприємств. Головними факторами, що визначають рівень цін в умовах обмеженої пропозиції, та макроекономічної нестабільності скоріше стане фактор прибутковості аграрного виробництва у найбільш ефективних виробників [1]. Аналіз ефективності за допомогою методу обвідних підприємств, що спеціалізуються на виробництві пшениці показав, що у випадку використання неефективними підприємствами технології, що властиві підприємствам із найвищими показниками ефективності, можливо вивільнити третину ресурсів, що використовуються у виробництві пшениці за умови збереження сталого валового збору [2].

Оскільки, існує велика кількість форм власності, які практично ні чим не відрізняються по показникам економічної ефективності [3], то ми виділили тільки три групи: фермерські господарства, державні підприємства та інші підприємства. В якості показнику ефективності ми використовуємо прибуток з одного гектару ріллі. Аналіз розподілу цього показнику дозволяє оцінити кількісні характеристики попиту на ринку землі, тому що, зазвичай, дисконтний потік прибутку, що генерує аграрний бізнес, в певній мірі визначає вартість землі [1, 5].

Вважаємо отримані аграрним бізнесом прибутки підставою для формування попиту на ділянки у випадку впровадження ринку землі сільськогосподарського призначення. Якщо використовувати європейський досвід, то ціна на землю  $-LP_t$  виражається через очікувану на наступний рік  $-i+1$  орендну плату  $E(LR_{t+1})$  та ставку дисконтування [6]:

$$LP_t = E(LR_{t+1}) / r, \quad (1)$$

В табл.1 представлено оцінка попиту на земельні ділянки в залежності від ціни, що визначається дисконтним потоком прибутку аграрного бізнесу з 1 га. Звичайно оцінки ціни землі повинні визначатися те тільки існуючою величиною прибутків, що генерує аграрний бізнес, але і прибутками, що очікуються у майбутньому [7,8]. Крім величини прибутку на ціну суттєво впливає дисконтна ставка. В подальшому для розрахунків кривих попиту нами використовуються дві дисконтних ставки 5% і 10% для цін на 1 га в євро. Вважаємо що отриманий в результаті діапазон цін охоплює можливі зміни в макроекономічній ситуації та їх вплив на потенційний ринок землі в найближчі кілька років.

Таблиця 1

**Попит на земельні ділянки в залежності від ціни для фермерських господарств і аграрних підприємств**

Фермерські господарства									
Прибуток з 1 га тис. грн. (€)	2 (67 €)	3 (100 €)	4 (133 €)	5 (167 €)	6 (200 €)	7 (233 €)	10 (333 €)	15 (500 €)	20 (667 €)
Ціна 1га при 10% ставці (€)	670	1000	1330	1670	2000	2330	3330	5000	6670
Ціна 1га при 5% ставці (€)	1340	2000	2660	3340	4000	4660	6660	10000	13340
Очікуваний попит (тис. га)	1305,5	1047,2	813,8	609,9	473,3	324,4	114,8	23,7	7,8
Аграрні підприємства									
Прибуток з 1 га тис. грн. (€)	2,5 (83 €)	3,5 (117 €)	4,5 (150 €)	5,5 (183 €)	6,5 (217 €)	7,5 (250 €)	10 (333 €)	15 (500 €)	20 (667 €)
Ціна 1га при 10% ставці (€)	830	1170	1500	1830	2170	2500	3330	5000	6670
Ціна 1га при 5% ставці(€)	1660	2340	3000	3660	4340	5000	6660	10000	13340
Очікуваний попит (тис. га)	9797,0	7965,9	6345,7	5204,4	4120,9	3230,5	1810,0	981,8	456,3

Джерело: власні розрахунки

По розрахованим оцінкам пропозиції побудовано криві попиту при 5 та 10% дисконтної ставці окремо для фермерських господарств та аграрних підприємств. Для того щоб отримати криву спільного попиту потрібно просумувати попит фермерських господарств та аграрних підприємств при фіксованій ціні. Отримані криві загального попиту представлено на рис. 1.

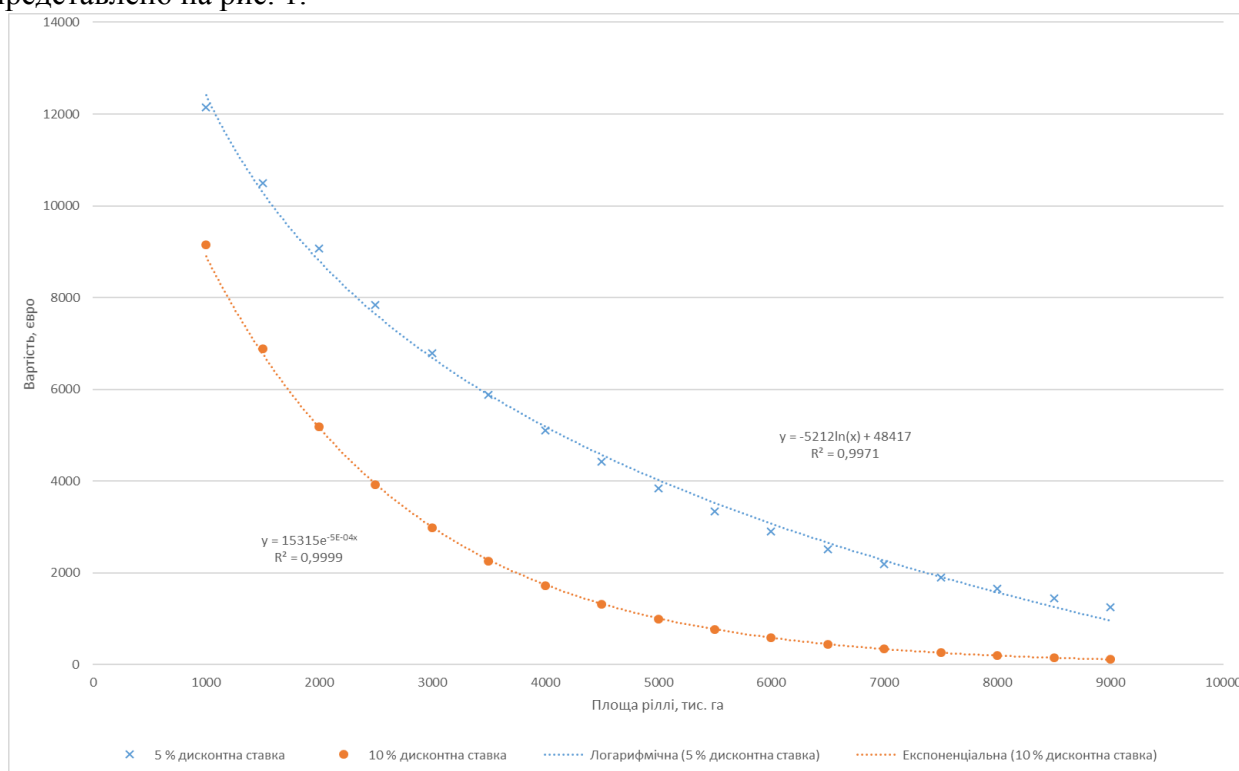


Рис. 1. Сумарний попит суб'єктів господарювання при впровадженні ринку  
Джерело: власні розрахунки

Площа під кривими попиту уявляє собою загальну суму коштів, що отримують власники паїв. Зробимо грошову оцінку сумарного попиту з боку фермерських господарств і з боку аграрних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

### Потенційні доходи від продажу паїв

	$S_2$ (тис.га)	Pr	Pr (млрд.є)
		10%	5%
Фермерські	1 306	2,43	4,87
Аграрні	9 797	24,52	49,04
Загальний попит	11 103	30,63	53,91

Джерело: власні розрахунки

Сумарний попит, що представлено на рис.1, суттєво відрізняється при 5% та 10% ставці дисконтування, для 5% ставки зберігається спадна логарифмічна залежність тоді, як для 10% ставці – спадна експоненціальна крива, що стрімко наближується до осі площ. Це означає, що при такій значній ставці дисконтування великі площі (більш 6 млн. га) будуть затребувані тільки при надзвичайно малих цінах (менш ніж 500 євро/га). Взагалі доходи власників паїв суттєво зростуть у випадку подальшого продовження макроекономічної стабілізації в країні, а це означає, що ставка дисконтування може бути меншою 5% і відповідно ціни зростуть (навіть без зростання прибутків аграрного бізнесу) від 25 до 75%. Слід підкреслити, що саме по собі впровадження ринку землі буде сприяти макроекономічній стабілізації, поліпшення умов фінансування агробізнесу, притоку інвестицій (і не тільки в аграрний сектор), а також

зниженню відсотку кредитування економіки. Це пов'язано із тим, що земля сільськогосподарського призначення буде використовуватися в якості застави для сільськогосподарських кредитів. Надходження коштів на село приведе до поширення можливостей малого та середнього бізнесу щодо впровадження інноваційних технологій в аграрному бізнесі.

### Список літератури

1. Кваша С.М., Скрипник А.В., Жемойда О.В. Очікувані наслідки переходу до ринку землі / С. М. Кваша, А. В. Скрипник, О. В. Жемойда // Економіка АПК. – 2015. – №6. – С32 – 41.
2. Скрипник А.В. Аналіз відносної ефективності сільськогосподарських підприємств методом обвідних (DEA) / А. В. Скрипник, Е.К. Букін. – К.: КНЕУ, 2016. – С. 145 – 148.
3. Скрипник А.В. Аналіз тенденцій до структурних зрушень аграрного бізнесу / А. В. Скрипник, О. В. Жемойда, В. М. Андрющенко // Економіка АПК. – 2016. – № 10. – С. 27 – 39.
4. Скрипник А.В. Інформаційна складова продовольчої безпеки України / А.В. Скрипник, Т. Ю. Зінчук // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 103 – 111.
5. Шпичак О.М., Боднар О.В. Проблема власності та формування ціни землі сільськогосподарського призначення//Економіка АПК. – 2012. – №2. – С. 3 – 9.
6. Land Values 2014 Summary 08/01/2014-National [www.nass.usda.gov/Publications/Todays](http://www.nass.usda.gov/Publications/Todays)
7. Janssen I., Dillivan K., McMurtry B. South Dakota agricultural land market trends 1991-2014 // South Dakota State University [www.igrou.org/up/resources/03-7000-2014.pdf](http://www.igrou.org/up/resources/03-7000-2014.pdf)
8. The agricultural economics of the 21 st century// Vitor Dominquez Machinlw Editor Springer international publishing Switzerland 2015. – PP. 3 – 19.

УДК 330.322

Федулова Л.І., д.е.н., професор; Мугдусієва Н.К., магістрант  
*Київський національний торгово-економічний університет*  
(м. Київ, Україна)

### ГЛОБАЛЬНА ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА СТРАТЕГІЧНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сучасна економічна система як в розвинених країнах, так і в країнах так званого наздоганяючого розвитку, все більшою мірою розвиваються у напрямі інтелектуалізації, головним результатом якої є нові ідеї, що комерціалізуються в інновації, особливо це помітно в сфері інформаційно-комунікаційної діяльності. Результати об'єктів права інтелектуальної власності все більше знаходять своє застосування й практичне впровадження в якості найбільш цінного економічного ресурсу, а креативність стає основним джерелом економічної цінності.

Важливе значення для економік країн мають стратегічні питання, що розглядалися на Всесвітньому економічному форумі у 2015 році (Давос), де, зокрема було прийнято ініціативу «Digital Transformation Initiative, DT» [1], більш відому під назвою «Індустрія 4.0». Слід зазначити, що у 2015–2016 роках проект був зосереджений на модернізації шести галузей: логістика, ЗМІ, споживчі товари, електроенергія, автомобільна промисловість і здоров'я. Він також досліджував чотири перехресні галузі: цифрове споживання, Digital Enterprise, соціальні наслідки і платформи управління. У 2016–2017 роках проект поширено ще на 8 галузей: хімічна промисловість, видобуток і метали, нафта і газ, страхування, авіація, готельний бізнес, професійні послуги, телекомунікації, рітейл. Міжгалузевими темами є платформа управління, вплив політики і регулювання соціальних наслідків та впливу нових технологій. За оцінками Всесвітнього економічного форуму, цифрова модернізація несе

величезний потенціал для бізнесу і суспільства протягом наступного десятиліття і може принести додатково більше 30 трлн дол. США доходів для світової економіки (до 2025 року).

Аналіз світового досвіду цифрової трансформації промисловості показує, що основними ідеологіями в даному напрямі стали такі концепції, як Індустрія 4.0 (Industry 4.0), Розумне виробництво (Smart Manufacturing), Цифрове виробництво (Digital Manufacturing), Інтернет в промисловості (Internet of Manufacturing), Відкрите виробництво (Open Manufacturing). Вже сьогодні четверта промислова революція відкриває людині світ робототехніки і автономного транспорту, штучного інтелекту і навчання за допомогою машин, нових матеріалів, біотехнології і геноміки.

В якості складових державної політики цифрові стратегії затвердили в Німеччині – «Індустрія 4.0.» (2011 р.), Китаї – «Інтернет плюс» (2015 р.) та інших країнах. Цифровий порядок денний для Євросоюзу (Digital Agenda for Europe, DAE) був запущений Європейською комісією в травні 2010 р. з метою підтримки економічного зростання в Європі і надання допомоги громадянам та підприємствам у здобутті максимальної віддачі від цифрових технологій. Цифровий порядок денний для Європи є першим із семи провідних ініціатив в рамках стратегії ЄС «Європа 2020» для розумного, сталого, інклюзивного і всеосяжного зростання. Прогнозується, що повна реалізація даного цифрового порядку приведе до збільшення європейського ВВП на 5 %, або 1500 євро на людину, за рахунок збільшення інвестицій в ІКТ, підвищення рівня навичок серед трудових ресурсів, створення можливостей для упровадження інновацій в державному секторі та реформування базових умов для інтернет-економіки. Також Єврокомісія реалізує ініціативи країн ЄС, організувавши Європейське хмарне партнерство (European Cloud Partnership, ECP) — «зонтичну» освіту, що займається налагодженням стосунків між ІТ-бізнесом і покупцями з держсектора та бізнесу. (Тобто, централізоване регулювання хмарної індустрії на рівні Євросоюзу і активні закупівлі хмарних послуг). Слід зазначити, що у червні 2015 р. Україна приєдналась до Декларації першого засідання міністрів «Східного партнерства ЄС» з питань цифрової економіки та підтвердила свої наміри і готовність адаптувати законодавство у цифровій сфері до ключових стандартів ЄС, що дозволить країні в майбутньому інтегруватися до Єдиного цифрового ринку.

Також найбільші індустріальні компанії світу реалізують стратегії розвитку в концепції «Індустрія 4.0», «Інтернет +» (наприклад, Siemens, General Electric, SAP, Intel). Сьогодні лідерів ринку визначає не лише історія успіху, ринкова вартість, кількість патентів, а здатність формувати інноваційні бізнес-моделі, адекватні викликам нової технологічної революції. Цифрові технології розвиваються досить швидко, докорінно змінюючи саму сутність бізнесу, демонетизують кожен галузь національного господарства, посилюють креативність. Так, сьогодні в передових компаніях інноваційні підходи застосовуються при вирішенні питань інфраструктури роздрібною торгівлі, включаючи сучасні формати підприємств, використання інноваційного маркетингу, ІТ-технологій тощо. В оптовій торгівлі широко застосовуються технологічні інновації для формування сучасної матеріально-технічної бази, інновації в логістиці та Інтернет-технології. Ускладнюються завдання автоматизації бізнес-процесів у роздрібній торгівлі, оптимізація взаємовідносин постачальників і підприємств роздрібною торгівлі, скорочення загального часу поставки, можливість контролю руху товарів у ланцюжку, відстеження джерел доданої вартості. Зокрема, застосування мобільних пристроїв значно розширює функціональність бізнес-процесів. Наприклад, із супутникових навігаторів (GPS), аудіо й відео можна інтегруватися в бізнес-додатки та інформаційну інфраструктуру підприємства. Таким чином, бізнес-процеси здатні в режимі реального часу реагувати на інформацію, що надходить із зовнішніх мобільних пристроїв, а контроль і управління ними можна здійснювати з будь-якої точки світу.

Проте, стосовно України, практика показує, що думки деяких експертів стосовно того, що наша країна має унікальну можливість подолати еволюційний шлях у рекордно короткі терміни, використовуючи досвід інших країн (таким чином, ми можемо оминати одразу

декілька сходинок технологічного розвитку та гідно представляти себе на глобальному ринку), видаються надто оптимістичними.

Події 2014-2015 року спричинили структурні зміни в українській економіці. На тлі загального падіння експорту з України, пов'язаного з втратою російського ринку та зупинкою ключових промислових підприємств на сході України, сільськогосподарська галузь взяла на себе роль ключового експортера. Падіння курсу гривні та угода про зону вільної торгівлі з ЄС істотно посилили конкурентні позиції української агропродукції на світових ринках [2]. Отже, саме АПК-сектор виявився драйвером економічного розвитку в останні роки. Яскравим прикладом глобальної цифрової трансформації бізнесу є проект #DigitalAgriBusiness, який передбачає кардинальну зміну підходів до ведення агробізнесу та створення інтелектуальної IT-платформи з управління виробництвом агрокультур, яка здатна інтегрувати, аналізувати великі масиви інформації та безпомилково видавати готові рішення для ефективного планування, реалізації та моніторингу польових робіт та управління змінами. Трендами в майбутньому для АПК будуть: цифрові фермерські служби, що іменуються «точне сільське господарство», які допомагають поліпшити фінансові показники і підвищити прибутковість; датчики і сенсори для збору і аналізу метеоданих; глобальні навігаційні супутникові системи; моніторинг, космічні знімки, дистанційне зонування, точкове внесення хімікатів; системи виявлення і візуалізації, системи наземного зондування - стаціонарні і мобільні.

Цифрова трансформація впливає на всі напрями бізнесу, не тільки на аграрний. Йдеться не лише про застосування нових технологій та автоматизацію процесів. Сьогодні технології кардинально змінюють бізнес-процеси та пропонують нові бізнес-моделі. Тому на сучасному етапі українські розробники створюють програмне забезпечення для більш ніж 100 іноземних компаній. Саме завдяки кадровому забезпеченню Україна, згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, стала в 2016 році четвертим у світі експортером IT-послуг і продуктів [3]. За період з 2011 по 2015 роки експортно-орієнтований сегмент цього ринку збільшився у 2,5 рази, з 1,1 млрд. дол. до 2,6 млрд. дол., а його внесок у ВВП країни, відповідно – з 0,6 % до 3,3 %. Більше 70% експорту IT-послуг України складає розробка програмного забезпечення (ПЗ) на замовлення. Згідно з даними, які оприлюднила Європейська Бізнес Асоціація, експортне IT принесло 5,8 млрд. грн. прямих податків до бюджету в 2016 році, що на 30% більше, ніж у 2015 році. При цьому є регіони, де IT вже має для місцевої економіки набагато більше значення. Наприклад, у Львові, де за 7 років з моменту прийняття місцевою владою стратегії розвитку працює понад 200 IT компаній, які генерують 14,4 % ВВП міста. Великий потенціал українського IT-ринку – технологічні та продуктові стартапи. Вітчизняні підприємці вже відомі великими угодами зі світовими гігантами. Наприклад, у 2012 році підрозділ Google купив український проект Viewdle за 45 млн. дол., а в 2015 році стало відомо про угоду одеського стартапу Lookserу і Snapchat з рекордною сумою в 150 млн. дол.

За таких умов, коли інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) стали основою мережевої економіки, цілком реально говорити про інформаційно-технологічну інфраструктуру (ІТІ) як самостійний динамічний напрям, обумовлений новим поколінням технологій, природа і властивості яких визначають інтеграційний характер інфраструктурного забезпечення розвитку усіх суб'єктів господарювання. Отже, економічний розвиток неможливий без адекватного формування та ефективного функціонування необхідної інформаційно-технологічної інфраструктури. Проте в глобальному світі за показниками технологічної готовності (оснащеність новими технологіями) Україна конкурентних переваг не має. У 2015 р. вона зайняла 86-те місце порівняно з 85-м у 2014 р. і знаходиться між Індонезією та Намібією. Деяко покращились позиції за показником наявності новітніх технологій (96-те проти 113-го у 2014 р.), прями іноземні інвестиції і передача технологій (117-те проти 127-го у 2014 р.) і стабільно на протязі останніх три роки залишається на 100-му місці за показником поглинання технологій на рівні фірм [4].

Однак, в країні вже сьогодні є досягнення в сфері цифрових технологій, які трансформують кожен галузь. Перед бізнесом постають питання: як виявити нові ринкові можливості, розробити цифрову бізнес-стратегію і розвинути навички співробітників в рамках сучасної організаційної і корпоративної культури. Стратегічним викликом для України вже сьогодні є необхідність нагального пришвидшення формування цифрового порядку денного, адекватного масштабному розгортанню цифрової інфраструктури (інфраструктури доступу, сервісної та ресурсної), формування цифрового суспільства, цифрової економіки та цифрової індустрії, а також створення умов для впровадження експотенційних технологій мережевого сегментування (означає, що швидкість їх розвитку стрімко зростає, а «технологічна сингулярність» – це деякий поріг, після якого прогрес настільки прискориться і ускладниться, що стане недоступний розумінню).

### Список літератури

1. Digital Transformation Initiative (DTI). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/>
2. Deloitte Нова ера цифрової трансформації. Центральна та Східна Європа 2016. TOP 500. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/research/c500/CETop500\\_2016\\_ua.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/research/c500/CETop500_2016_ua.pdf)
3. Чи можуть ІТ-послуги стати основою українського експорту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://softserve.ua/ua/press-center/news/it-ukraine-export/>
4. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / World Economic Forum, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf)

УДК 334.012.64

Храпкіна В.В., д.е.н, професор; Бородіна О.М., к.е.н., доцент  
*ВНЗ «Київський університет ринкових відносин»  
(м. Київ, Україна)*

### СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Мале та середнє підприємництво є найбільш чутливим до змін зовнішнього середовища з підвищеним рівнем ризику ведення господарської діяльності, особливо в умовах нестабільної економіки. Малий і середній бізнес в Україні вже досить тривалий час функціонує у складних умовах соціально-економічного розвитку. Крім того, в 2014 році в Україні розпочалась економічна криза – втретє за історію незалежності країни, що мало наслідком руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури, втрати міжгалузевих та логістичних зв'язків, ускладнення міжнародних відносин, недоступності енергетичної сировини (вугілля), суттєвого зростання інвестиційних ризиків та негативних очікувань населення. Також значний негативний вплив мали і накопичені системні диспропорції, наслідками яких стали девальваційні та інфляційні шоки.

Останні наявні статистичні дані показують, що у 2015 році в Україні налічувалось лише 423 великі підприємства (або 0,02% загальної кількості суб'єктів господарювання). Решта суб'єктів – це МСП, в тому числі 15 тис. 510 суб'єктів середнього підприємництва, 1,96 млн суб'єктів малого підприємництва (327 тис. 814 малих підприємств та 1,6 млн фізичних осіб-підприємців). У МСП у 2015 році було зайнято 6,5 млн осіб (фізичних осіб-підприємців – 2,3 млн осіб), що становить 79,1% від загальної кількості зайнятих. Водночас МСП згенерували 59% загальної доданої вартості за витратами виробництва по суб'єктах господарювання [4].

Малі й середні підприємства в Україні продовжують стикатися з суттєвими перешкодами власному розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища. Можна стверджувати, що підприємства цієї сфери поки що не посіли належного місця у структурі національної економіки.

Серед факторів, що перешкоджають розвитку інфраструктурного потенціалу МСП в Україні можна виділити:

- слабкий взаємозв'язок напрямів розвитку окремих частин інфраструктурного забезпечення МСП між собою;
- відсутність єдиних організаційно-інституційних рішень у сфері комплексного регулювання процесу розвитку МСП;
- адміністративні бар'єри, бюрократія;
- відсутність доступної системи кредитування;
- надмірне втручання органів контролю в діяльність малого та середнього підприємства.

Розглядаючи досвід розвинутих країн, можна сказати, що розвиток малого і середнього бізнесу є одним із найефективніших шляхів реформування економіки. Саме вони є механізмом найбільшого залучення ресурсів, у тому числі і трудових. Таким чином підтримка середнього бізнесу може допомогти країні вирішити багато питань, серед яких соціальні: створення нових робочих місць, підвищення рівня забезпеченості населення, а також економічні: привабливість для іноземного інвестування, прискорення обігу приватного капіталу, створення конкурентного середовища тощо [3].

Надзвичайно важлива роль малого підприємництва в згладжуванні коливань економічної кон'юнктури, за його посередництва відбувається збалансування попиту та пропозиції, особливо в умовах кризових ситуацій. Велика роль малих та середніх у впровадженні інновацій.

Відтак стратегічною метою економічної державної підтримки та регулювання розвитку МСП в Україні має бути побудова механізму, котрий здатен замінити державне адміністрування в економіці. У зв'язку з тим, що будь-які економічні процеси, так чи інакше, виявляються через дії економічних суб'єктів, державний регуляторний механізм розвитку МСП спрямовується, прямо чи опосередковано, на діяльність цих суб'єктів і формується в розрахунку на їхню раціональну реакцію.

Адже вбудовані регулятори економічної системи за своєю формою є діями економічних суб'єктів із переслідування власних економічних інтересів. Тільки із становленням у країні відносно розвинутої ринкової системи господарські суб'єкти починають адекватно реагувати на сигнали ринку, формувати ефективні приватні економічні стратегії, і з'являється можливість застосовувати традиційні регулятори економічної стабілізації.

Незалежне функціонування суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане із проблемою мотивів та стимулів їхньої діяльності. Відповідна мотивація впливає з інтересу незалежного економічного суб'єкта до самовідтворення та спонукає до якнайповнішого задоволення цього інтересу, виходячи з наявних ресурсних можливостей та оточуючого інституційного середовища.

Зазначене обумовлює принципову важливість дієвого та послідовного державного регулювання підприємницької діяльності. Відповідно, суттєво підвищуються вимоги до побудови ієрархії завдань стратегії і тактики державної економічної політики, яка повинна поєднувати в собі максимальне стимулювання розвитку незалежних суб'єктів підприємництва зі спрямуванням їхньої діяльності в руслі загальної стратегії економічного розвитку.

Попри досить незначну економічну "вагу" окремих підприємств, МСБ в перехідних економіках набувають досить швидкого розвитку. Це обумовлено їхніми вагомими конкурентними перевагами в інституційній структурі економіки, якими є [2]:

- мобільність, здатність до швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку, оперативність освоєння нової продукції та зміни обсягів виробництва в межах виробничих можливостей;

- дрібносерійне виробництво, можливість підвищення ефективності за рахунок вузької спеціалізації, технологічна гнучкість виробничих процесів;

- низька капіталоємність, швидка окупність вкладень, невисокі експлуатаційні та накладні витрати підприємства;

- здатність до якнайповнішої мобілізації доступних ресурсів, включаючи оперативне використання досягнень науково-технічного прогресу (в технічній, економічній, організаційній, інформаційній сферах);

- раціональна організація підприємства, обумовлена максимальним зближенням менеджменту, маркетингу та виробничого процесу;

- оптимальні можливості для реалізації мотивів та схильностей до підприємницької діяльності.

Водночас, зворотним боком наведених конкурентних переваг є низка системних загроз, які обумовлюють нестійкість розвитку малого підприємництва. Серед них:

- обмеженість фінансових ресурсів, труднощі в придбанні виробничих площ та обладнання;

- відсутність фінансових резервів та загроза швидкого банкрутства;

- надто вузьке коло постачальників, що може в ряді випадків утворювати небажану залежність бізнесу;

- недостатній розвиток інфраструктури збуту продукції та післязбутового обслуговування;

- локальність ресурсів та збутових ринків, відтак – межі для зростання;

- низька конкурентоспроможність продукції, у виробництві якої важлива економія на масштабах, відтак - конкуренція з боку великих підприємств;

- висока вразливість щодо несприятливих економічних (інфляція, циклічні коливання, податковий тиск тощо) та позаекономічних (тиск з боку органів влади, криміналітету) чинників;

- нестабільність доходів підприємств та зайнятих на них осіб;

- соціальна незахищеність працівників, що створює труднощі найму;

- висока вага особистісного чинника в управлінні та виробництві, що створює сприятливі умови для "тінізації" та криміналізації підприємств;

- недостатня методологічна забезпеченість (бухгалтерської діяльності, менеджменту, маркетингу тощо), несформованість у більшості підприємців відповідних навичок та брак підприємливості.

Першочерговими пріоритетами державної політики у сфері підтримки розвитку МСП, на думку більшості експертів, можна вважати:

- дерегуляцію;

- подолання корупції.

- визначення єдиного органу (агентства), що відповідатиме за розвиток МСП, із відповідними статусом і повноваженнями;

- фінансова, зокрема кредитна, підтримка МСП;

- оптимізація податкового законодавства;

- реформа судової системи, прокуратури і правоохоронної системи загалом;

- створення інфраструктури підтримки МСП.

Додатковим чинником, який вимагає здійснення спеціалізованого регулювання діяльності МСБ, є низка потенційних загроз національній безпеці [1], які можуть виникати внаслідок діяльності малих підприємств, зокрема:

- загрози фінансовій безпеці країни через неконтрольоване вивезення за кордон фінансових ресурсів, збільшення готівкового обігу всередині країни та конвертацію безготівкових коштів в готівку тощо;



- “тінізація” діяльності підприємств, приховування доходів, розвиток “тіньової” зайнятості, встановлення зв’язків з кримінальними структурами та “відмивання” коштів;
- розпорошення дефіцитних ресурсів та їхнє неефективне чи нецільове використання, “паразитичне” використання ресурсів, які належать державі чи іншим підприємствам;
- недотримання стандартів, норм відповідності, санітарних норм, інших регуляторних вимог щодо споживчих характеристик продукції через недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю, спробу здешевлення продукції тощо;
- загрози техногенній та екологічній безпеці, пов’язані з виробничими процесами, зберіганням та використанням виробленої продукції;
- структурна деформація кадрового потенціалу, відволікання кваліфікованої та дієздатної робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що веде до втрат людського потенціалу країни.

Отже МСБ, який є невід’ємною структурною складовою сучасної ринкової економічної системи, в трансформаційній економіці додатково набуває функцій структуроутворюючого елемента.

### Список літератури

1. Закон України «Про сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 10 червня 2012 року № 2157-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakonz.rada.gov.ua/lawws/show/2157\\_14](http://zakonz.rada.gov.ua/lawws/show/2157_14)
2. Інфографіка «Переваги для малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс] // – Режим доступу: [http://texty.org.ua/mod/datavis/apps/ugoda/int\\_4.html](http://texty.org.ua/mod/datavis/apps/ugoda/int_4.html)
3. Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://donetskcci.com/images/files/SME\\_Needs.pdf](http://donetskcci.com/images/files/SME_Needs.pdf)
4. Держкомстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

UDC 330

Rakhmetulina Zhibek, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Kurash Nazerke  
*L.N. Gumilyov Eurasian National University (Astana, Kazakhstan)*

### EVALUATION AND COMPARISON OF INNOVATIVE POTENTIAL IN KAZAKHSTAN

In the world practice, a significant number of indicators are used that assess the level of development of National innovation system (NIS) and its individual elements. Indicators describing the results of its functioning include human capital estimates, scientific-technological progress (STP) indicators, intellectual capital market indicators, etc. The evaluation of the innovation system should include an assessment of all stages of the innovation cycle and the links that arise between NIS entities in the innovation process. Various international organizations are developing their own systems of indicators, such as the Science and Technology Capacity Index (World Economic Forum-WEF), Innovation Assessment Scale of the Commission for European Communities (CES), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), which reflect the level of innovation capacity country or region.

The assessment of the level of innovation potential is carried out according to various methods, which includes:

- The index of scientific and technical potential as a component of the integral measure of the country's competitiveness level;
- a system of indicators for assessing the innovation activities of countries in accordance with the methodology of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD);
- Exploratory Approach to Innovation Scoreboards (EXIS);

– Database on Measurable Indicators of Innovative Policy Measures (Data-base of Innovation Policy Measures).

– The methodology of knowledge assessment (KAM – the Knowledge Assessment Methodology);

– Ranking of countries according to the level of innovation.

These methods allow assessing the state of innovation potential in the analyzed countries, trace the dynamics of changes in innovation activity, analyze the strengths and weaknesses of individual regions, and draw a conclusion about the extent of the gap between them.

The system of indicators of innovation system effectiveness not only takes into account the national peculiarities of its formation, but should also provide international comparisons. Such a system includes both aggregated and private indicators, which allows not only to highlight trends in the development of the innovation system as a whole, but also its individual components.

The developed assessment tools are based on more general methodological approaches, such as integrated, systemic, functional, etc.

An integrated approach determines the need for a combination of qualitative and quantitative assessment methods. The use of qualitative methods, including methods of interviewing, expert assessments, is due not only to the specifics of individual parameters of innovation activity that can not be quantified, but also to the lack of full statistical information necessary for an integrated assessment of the effectiveness of NIS. When applying an integrated approach, various aspects of innovation activity (economic, technical, environmental, organizational, social, psychological) are taken into account, and, if necessary, other aspects and their interrelations (demographic, political) [1].

The system approach realizes the study of objects as systems, while the system is defined as a set of interrelated elements (components), having input (resources), output (goal), connection with the external environment, feedback [2]. For this approach, movement from the system to the elements is characteristic, since it includes the notion that the properties of the elements completely determine the properties of the system [1]. The system approach often complements the functional approach, in which a representation of an object is developed, which, along with the presence of internal connections between its attributes and associative elements. The definition of the purpose of evaluation is important.

Skipping one of the important aspects can lead to an incomplete solution of the problem posed to the researcher.

Currently, international institutions have developed indicators that reflect the level of development of the innovative system of the national economy. Most approaches allow for cross-country comparisons in terms of the level of NIS development. Let's consider the basic approaches to an estimation of efficiency of innovative systems:

1) *Global Competitiveness Index (WEF)*.

The World Economic Forum (WEF) annually presents data on the competitiveness of most countries in the world. In the period from 2000-2005, the country's competitiveness was assessed by two complementary indicators. The indicators are grouped into 12 factors, which in turn are divided into three groups, depending on which stage of economic development they are key: factor, efficient or innovative [3].

2) *The system of indicators for the assessment of innovation activities of the Commission of the European Communities (CES)* was developed by the Directorate for Entrepreneurship of the CES and used to assess the development of innovation activities of EU member states, as well as their comparison with the United States and Japan. Since 2000, the European Innovation Scoreboard has been published annually.

The system of indicators for assessing innovation activities of the Commission of the European Communities (CES) is applied for a comparative analysis of the level of innovation development in the countries of the European Union (EU), and also for their comparison with the

indicators of the United States and Japan. CES included 16 indicators divided into four groups: human resources; generation of new knowledge; transfer and use of knowledge; financing innovation, the results of innovation. The CES indicator system is constantly improving. The number of categories of indicators increased from four to five, and all indicators became 26. Correlations between the indicators were determined, which allowed to abandon some of them, and add new indicators of innovation activity. In the methodology of 2008, innovation performance indicators are divided into 3 blocks, which include 7 main groups of indicators.[4]

Another important tool for analyzing the innovation activities of countries is the methodology of the National Science Foundation of the United States (NSF).

The methodology is based on 5 composite indicators based on data from 33 countries. The report of the National Science Foundation is published every three years.

In Kazakhstan, data on innovation activity are collected by the Statistics Agency of the Republic of Kazakhstan, since 2003 statistical collections of science and innovation indicators have been published annually. Statistical methods are used to study the dynamics of the most important indicators of innovation and technological activity, conduct comparative analysis and international comparisons with foreign countries [5]. For the analysis of science and innovation in Kazakhstan, the following groups of indicators are used:

1) organizations engaged in scientific and technical activities – the number of organizations performing research and development, by sector of activity, by ownership and by region;

2) R & D personnel – the number of personnel engaged in research and development by types of organizations, sectors of activity, by level of education. The number of researchers with academic degrees is considered, as well as the number of women researchers;

3) material and technical base – the main means for research and development, as well as investment in fixed assets by type of economic activity;

4) the performance of scientific and technical works and the financing of science – the volume of scientific and technical work, the internal costs of research and development, as well as the average monthly salary of personnel engaged in research and development;

5) the effectiveness of research and development – the number of organizations that have created new technologies and equipment, patent statistics;

6) innovations – the main indicators of innovation activity of enterprises, the structure of costs for technological innovation.

The indicators of innovation activity can be classified depending on which stage of innovation they are: innovation process, innovation environment or innovative potential.

The innovation process is a successive change of events, during which the innovation is transformed from an idea to a specific product, technology, structure or service and is disseminated in economic practice and social activities [6]. In terms of scope and scale, the innovation process is divided into cluster (cross-sectoral) and sectoral [7].

The innovative environment for the development of the socio-economic system in a broad sense is the aggregate of economic relations aimed at generating and replicating innovations; and in the narrow sense – a set of organizations whose activities are aimed at generating as many innovations as possible and creating the most favorable conditions for their implementation in the activities of enterprises.

Experts of the Institute of Economic Research believe that the most important factors in raising Kazakhstan's competitiveness are the growth of the private sector share in GDP, the creation of new jobs, the introduction of innovations, the use of policies to support competition in the market, improving the institutional system, increasing productivity, attracting direct foreign and domestic investment, expansion of domestic and foreign markets [8].

The subdex "Innovations and Compound Factors" is of particular interest, which consists of two factors: "Conditions for Business Development" and "Innovations". In the WEF rating, those countries with the highest score on these factors are in the foreground.

The decline in indicators of the "innovation" factor indicates a decrease in the country's technological development. Kazakhstan is dependent on external technologies and designs. The level of development of the country directly depends on the intensity of innovation activity. 2016-2017 The top five on the "Innovation" factor included Switzerland, USA, Germany, Japan and Sweden. Let's take a look at the development of the "Innovation Potential" Factor Fig. Public procurement of high technology products has grown considerably (63, +11), but there has been no change in universities and business partnerships in research and development (88 place).

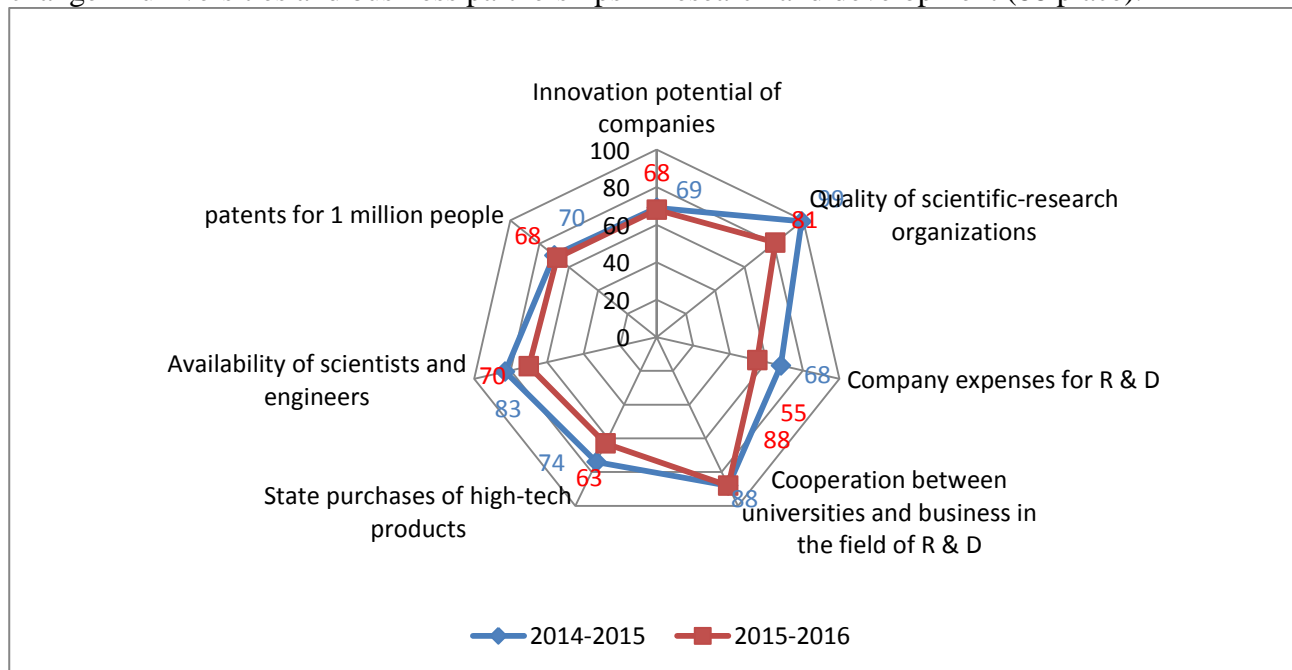


Fig. 1. Growth rate of "Innovation potential" factor, 2015-2016\*

\*Note: it is based on the literature [9].

In spite of the low positions in the rankings for access to researchers and engineers, it rose to 13 points – from 83 to 70. The country's position in R & D activity has increased by 15 positions (55th place).

The index of expenditure on research and development shows a positive dynamics. The main source of funding for research and development in Kazakhstan is the state, while the share of public funding in developed countries does not exceed 40%.

Many enterprises purchase ready-made technological solutions that implement machinery and equipment. Enterprises rarely buy licensed technologies and patents (4% of firms).

At the same time, we note that the quality of the research organization (+18), the number of scientists and engineers (+28 for 2 years) has increased, but the low appeal of the research sector tells us that there are problems associated with the lack of engineering personnel in the country and low salaries.

The indicator "patents for 1 million people" reflects the overall effectiveness of the research system. The abundance of patents received in the country means the development of scientific research, as well as their effectiveness. Kazakhstan ranks 68th in this indicator and rose to 2 positions in one year.

Leaders in this rating are: China, Japan, South Korea, USA. Thus, 6 out of 7 indicators included in the 'Innovation Capacity' factor have increased compared to 2014-2015.

The existence of natural resources is a crucial but insufficient condition for competition. The focus on natural resources of the Kazakh enterprises will lead to their competitiveness in the international markets, in order to avoid such a situation it is necessary to create unique products which are in demand both in Kazakhstan and in the international markets. There are favorable factors, such as the research potential in Kazakhstan. Attracting foreign investors will promote the development of new industries.

According to the NIS characteristics of Kazakhstan, the innovation system of developed countries remains. NIS RK currently can not provide the necessary conditions for the full implementation of innovative R & D developed by domestic scientists.

### References

1. Fatkhutdinov R.A. Innovative Management. Textbook, 4th edition. – St.Pb.: Peter, 2003 (original is in Russian).
2. Kurnyshev V.V., Glushkova V.G. Regional economy. Fundamentals of the theory and methods of research: a manual [Regional'naja jekonomika. Osnovy teorii i metody issledovanija: uchebnoe posobie]. – 2 nd ed., Pererab. And additional. – Moscow: KNORUS, 2011. – P.272 .
3. Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum, 2015. – P. 499.
4. Kazantsev, A.K., Leora, S.N., Nikitina, I.A., Rubvalter, D.A., Firsova, S.A. Regional'nye nauchno-tehnologicheskie komplekсы Rossii: indikatory ocenki i metodika sravnitel'nogo analiza [Regional scientific and technological complex of Russia: evaluation indicators and methods of comparative analysis] // Information-analytical bulletin of CICS. – M. 2009. – No. 1. – P.69.
5. Bishimbayeva S. Statistics of innovations in the Republic of Kazakhstan // Economics and statistics. – 2009. – №3. – P.27-30.
6. Grinev V.F. Innovative Management: Textbook. 2-nd edition., stereotype. – K .: МАУП, 2001. P.152.
7. Galkina A.N. Criteria for assessing the effectiveness of innovative processes in the organization // Economic analysis: theory and practice. – 2011. – No. 43 (250). – P.10-23.
8. Program on the Formation and Development of the National Innovation System of the Republic of Kazakhstan 2005-2015. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan of April 25, 2005 №387 // [http://ru.government.kz/docs/p050387\\_eng.html](http://ru.government.kz/docs/p050387_eng.html).
9. Global Competitiveness Report 2015-2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

УДК 330

Ashyru Ismayli Kashasira, PhD student

*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)*

### FORMATION OF FOREIGN POLICY IN THE WORLD OF GLOBALIZATION

Trade system has been changing day after day due to the effects of globalization. New technology which pave the way for people to conduct trade in different ways, for instance online business, online trading, different ways of transportation and communication, good technology of producing new products. All these changes make the countries to come together and tried to create the international Organs which can help to form different foreign polices so as to monitor, control and match effectively with the changes of new globalization.

The governments try to formulate different foreign agenda to create conducive environment for the business; there is formation of free markets and allowing the means of productions to be run by individual private companies. Most governments are there to monitor and formulate good polices in their regions, making good relations among regions.

For instance Liberalization and Privatization, by allowing individuals to own property without an interference of the government, also individual businessmen have the freedom to conduct the business wherever they choose to establish, it can be within the country or outside the county depending on their decision [1]. Privatization has taken over the notion of government control. Formation of World Trade Organization, This is the body formed by governments to regulate the trade system across member countries all over the world. It gives the chance for the country members to change their economic system from command economy to liberalization (free trade)

economy. For instance after Ukraine joined WTO it was a big opportunity for individual traders or businessmen to involve more on this free trade and make it more effective since that WTO limits the direct intervention of Ukrainian government over economic matters. It helps the individual traders to run the business activity in the modern way of interacting easily with other country members of WTO. This gives the market for Ukrainian traders to sell their goods on international markets by reducing or removing those difficult barriers of trade such as unnecessary tariffs among member countries. The free markets increase competitions in the country members and that is the main objective to join such kind of world Trade Organization in order to motivate the growth of trade internationally.

Industries , Since globalization is a dynamic process we have seen the big changes occurs in modern technology, launching of many industries which produce many products in the world market, those industries have both negative and positive consequence to the society [2]. To combat those negative consequences which are brought by the effect of industrials on the world environment, the World Environment Organization has been established to monitor and control the world on the effects globalization. Environmental policies are monitored effectively regarding the changes of globalization. “The increase in intra-industry trade and the industry concentration of Foreign Direct Investments (FDI) indicates that firms are adjusting by specializing in narrow production lines”. Regional integrations; it can also be referred as regional connectivity; this is normally created to connect countries to be on the regions and to remove trade barriers among their regions’ traders [3].

Diversity of economies, many countries have tries to encourage the free movement of people as a result of globalization process, investors can now travel and invest in different countries which have good environment for the business, example traders are looking the places which have high population, industrialists are also looking for the good area which have enough law material, agriculturalists are looking for the fertile areas to make their agriculture activities. This has been channeled by the governments which try to create the good environment for their people on copying with the new changes of globalization [4, 5]

To conclude the above explanations are features of foreign trade and the formation of foreign policy in the world of globalization. Though those features of foreign trade and foreign policies are favoring more the developed countries and making the developing countries to be more dependants. Example the issues of Imports as among the features of foreign trade has brought the negative effects to developing countries, it has turned those developing countries as a dumping place for the products from those industrialized countries. Developing countries still cannot stand themselves in the world market to compete with those developed countries.

### References

1. FAO Regional Office for Europe and Central Asia, Policy Studies on Rural Transition No. 2015-7.
2. Foreign Direct Investment in Ukraine: Past, Present and Future, by Robert Kirchner and Vitaliy Kravchuk, Policy Briefing PB/09/2015/National Bank Of Ukraine.
3. THE WORD BANK ECONOMIC REVIEW, VOL 11, NO.3 (page 472) International Monetary Fund | April 2015 (page 61) text.pdf 78/230
4. Drabek, Z. and S. Laird (1998): The New Liberalism: Trade Policy Developments in Emerging Markets. Journal of World Trade, Vol.32, October, No 5,pp.244-69.
5. Drabek, Z and A. Smith (1995): Trade Performance and Trade Policy in Central and Eastern Europe. London, Center for Economic Policy Research (CEPR), Discussion Paper Series, No. 1182.

## ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стан інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки нашої держави характеризується наявністю бар'єрів щодо підвищення рівня впровадження інновацій в економіку та ефективності залучення інвестицій. Така ситуація обумовлена довготривалим негативним впливом економічних чинників, що пов'язані із структурною перебудовою національної економіки, домінуванням в ній низько технологічних, сировинних виробництв, які об'єктивно непридатні до впровадження інноваційних наукових досягнень у сфері виробництва.

Отже, саме тому темпи інноваційно-інвестиційної діяльності в довгостроковому періоді мають забезпечити створення та розвиток нової моделі національної економіки в країні. Тому виникає необхідність формування моделі розвитку національної економіки з високими темпами впровадження інновацій та закріпленням стабільних темпів економічного зростання із нарощуванням впливу на економічну активність пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки, впровадженням відповідних розробок завдяки інвестиціям [1].

Важливим напрямом впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки та активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання є стимулювання їх інвестиційної активності, що передбачає здійснення таких заходів:

підвищення стимулюючої ролі амортизації в оновленні основних фондів пріоритетних інноваційних технологій;

використання інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств, які реалізують на територіях вільних економічних зон інвестиційні проекти;

проводити практику субсидування відсоткових ставок за кредитами комерційних банків для залучення інвестицій в найбільш перспективні проекти, що пройшли фахову та прозору державну експертизу [2];

стимулювання інвестиційної діяльності шляхом впровадження інвестиційно-інноваційного податкового кредиту з податку на прибуток підприємств, що здійснюють кваліфіковане інвестування інноваційного спрямування [3];

надання державних гарантій для підтримки важливих інвестиційних проектів (рис. 1).

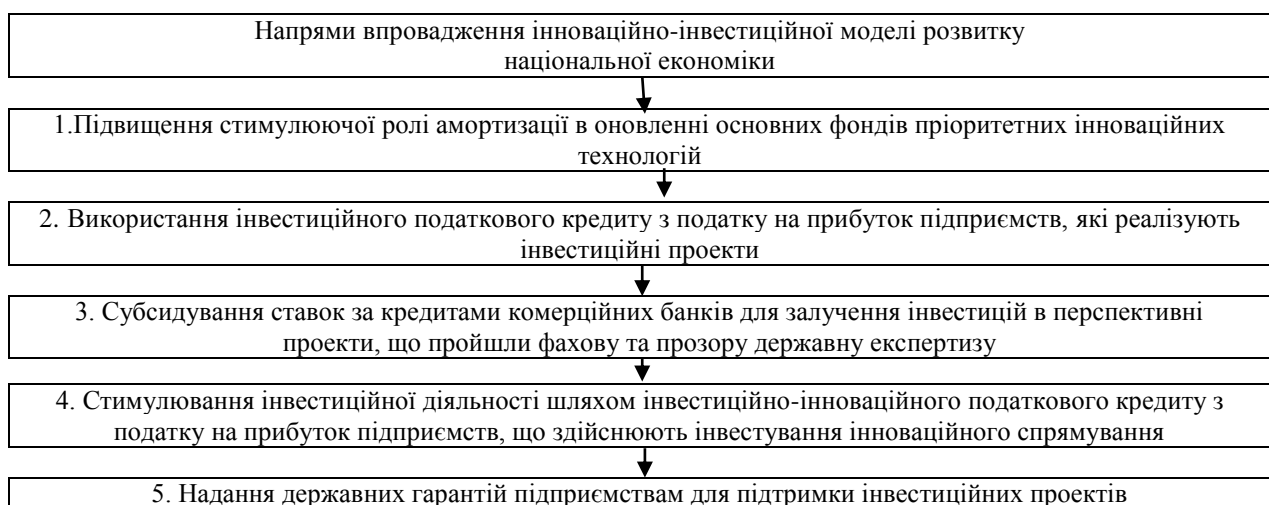


Рис. 1. Впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки

Активізація моделі інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки є ключовою умовою наукової і технологічної модернізації виробництва.

Проте для цього необхідно сформувати і впровадити науково-технічну державну політику в рамках макроекономічного середовища і забезпечити:

стійке економічне зростання, політичну стабільність, високий рівень зайнятості, позитивне сальдо платіжного балансу вітчизняних підприємств;

дієву та сприятливу правову систему і загальну економічну кон'юнктуру, що будуть позитивно впливати на ініціативи вітчизняних підприємств і їх інноваційні зусилля;

формування еколого-економічного механізму з метою стимулювання впровадження екологічно безпечних технологій та природоохоронних систем, широке застосування екологічного аудиту та екологічної сертифікації виробництва та продукції [4];

створення інститутів інноваційної інфраструктури, які будуть сприяти нарощуванню інноваційного технологічного потенціалу, зокрема технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів;

застосування політичних інструментів, які можуть бути задіяні для стимулювання процесу нарощування технологічного потенціалу українських підприємств на засадах добросовісної конкуренції;

державна підтримка сфери науки і освіти, розвиток стійких та ефективних фінансових та адміністративних інститутів, що продукуватимуть інноваційно-інвестиційні проекти для впровадження вітчизняними підприємствами [5].

Інтегральне оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності у взаємозв'язку та взаємозалежності дозволить підвищити достовірність результатів оцінювання та приймати об'єктивні управлінські рішення про інвестування у перспективні проекти, прогресивні підприємства, що підвищить результативність та забезпечить ефективність інвестування як для інвесторів, так і для вітчизняних підприємств [6].

Таким чином, формування і впровадження моделі інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки є важливим напрямом орієнтації вітчизняних підприємств стосовно розвитку виробничого, екологічного, маркетингового, конкурентного, інноваційного, інвестиційного і соціального-психологічного потенціалів.

### Список літератури

1. Кам'янська О.В. Визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / О.В. Кам'янська, Ю.М. Шкіль // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 1. – С. 61 – 65.

2. Косенко О.П. Система моніторингу рівня ринкового потенціалу технологічних інновацій / О.П.Косенко, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Менеджмент і маркетинг інновацій. – 2016. - № 4. – Ч. – С.180 – 190.

3. Лозовський А.Н. Управління інноваційною діяльністю на підприємстві / А.Н. Лозовський, Ю. В. Бараник // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (28). – Ч. 1. – С. 97 – 101.

4. Побережень О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислових підприємств: [моногр.] / В.О. Побережень. – Херсон: Видавництво: Грін Д.С., 2016. – 500 с.

5. Федоренко С.В. Проблеми залучення іноземних інвестицій і розвиток економіки України / С.В.Федоренко //Держ. Інформ. Бюл. «Про приватизацію». – 2012. – № 2. –89-96.

6. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2015 рр.) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. [ukr.statgov.ua](http://ukr.statgov.ua).



## **УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ - ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Сучасне суспільство є суспільством знань. Для розв'язання численних проблем розвитку будуть потрібні нові знання, уміння та компетентності, необхідні для глибокого розуміння складних проблем і вирішення взаємопов'язаних питань суспільного життя. В умовах формування економіки знань функціонування закладів вищої освіти спрямоване на формування освітнього потенціалу як основи забезпечення сталого розвитку суспільства.

На сьогоднішній день, формування економіки, заснованої на знанні, стає одним з основних стратегічних пріоритетів політики як розвинених країн, так і тих країн, що розвиваються. При цьому, головне полягає не стільки у створенні нового знання, скільки у продуктивному його використанні. Знання є запорукою існування та розвитку будь-якої людини, організації, країни, тобто вони виступають у ролі активу, якому слід приділяти належну увагу. Будь-яка діяльність пов'язана зі знаннями та управлінням ними. Від того наскільки обґрунтовано здійснюється управління знаннями залежить результати будь-якої діяльності. Для управління знаннями необхідно створювати та підтримувати спеціальну інфраструктуру для індивідуумів, що обмінюються та оперують знаннями в межах своїх повноважень, що й утворює систему управління знаннями.

Традиційно вважається, що знання отримуються та примножуються у закладах освіти. В діяльності закладів вищої освіти знання виступають одним з найцінніших ресурсів, який необхідно враховувати на рівні з іншими матеріальними та іншими ресурсами. Знаннями, як будь-яким ресурсом треба управляти. Від того наскільки професійно здійснюється управління знаннями на підприємств залежать результати його діяльності та сталий розвиток.

Сучасні тенденції розвитку ринку освітніх послуг в Україні призвели до переосмисленню ролі вищих навчальних закладів в існуючій соціально-економічній системі суспільства. Це призвело до певних змін в системі освіти та сприяло збільшенню конкурентної боротьби між вищими навчальними закладами (ВНЗ).

Відповідно до «Глобальних цілей сталого розвитку 2016-2030» [1], прийнятих світовими лідерами на Саміті ООН у вересні 2015 року забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливостей навчання впродовж усього життя є однією з пріоритетних цілей розвитку світового суспільства.

Україна також приєдналася до реалізації цілей сталого розвитку та була розроблена «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [2]. Відповідно до цієї стратегії одним з першочергових пріоритетів її реалізації (за вектором відповідальності) є реформа освіти.

На сьогоднішній день система вищої освіти України перебуває у процесі постійного вдосконалення, що зумовлено трансформаційними змінами в суспільстві. Нових підходів потребує вся система управління вищою освітою. Зокрема потребує вдосконалення механізм управління закладами вищої освіти та розробка принципово нових підходів до форм і методів управління ними для забезпечення їх сталого розвитку.

Відповідно до нової редакції Закону України «Про освіту» освіта є основою інтелектуального, духовного, фізичного і культурного розвитку особистості, її успішної соціалізації, економічного добробуту, запорукою розвитку суспільства, об'єднаного спільними цінностями і культурою, та держави. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, її талантів, інтелектуальних, творчих і фізичних здібностей, формування цінностей і необхідних для успішної самореалізації компетентностей, виховання відповідальних громадян, які здатні до свідомого суспільного

вибору та спрямування своєї діяльності на користь іншим людям і суспільству, збагачення на цій основі інтелектуального, економічного, творчого, культурного потенціалу Українського народу, підвищення освітнього рівня громадян задля забезпечення сталого розвитку України та її європейського вибору [3].

Традиційні методи управління освітою та закладами вищої освіти недостатньо ефективні у швидкозмінному конкурентному освітньому середовищі. Для сучасних закладів вищої освіти, які функціонують в умовах економіки знань, одним з головних чинників забезпечення їх конкурентоспроможності стає сталий розвиток. Однак, слід зауважити, що поняття «сталий розвиток» має багато визначень та тлумачень, які застосовуються відповідно до різних сфер діяльності суспільства. Тому, на наш погляд, сталий розвиток закладів вищої освіти можна визначити як довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін в діяльності ВНЗ, які зумовлюють незворотне поліпшення основних показників їх діяльності та посилення адаптивних здатностей щодо протистояння негативній дії зовнішнього середовища та чинників внутрішнього характеру як результату управління знаннями в умовах глобальних викликів.

У зв'язку з цим управління сталим розвитком – важлива умова ефективності життєдіяльності сучасних закладів вищої освіти. Сучасні заклади вищої освіти повинні приділяти значну увагу знанням та управлінню знаннями, як джерелу отримання конкурентних переваг за рахунок отримання інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища та відносин між ними. Тільки завдяки розумінню своїх власних можливостей та того як вони співвідносяться з потребами споживачів освітніх послуг, заклади вищої освіти можуть розвинути свої конкурентні переваги.

Успіх діяльності вищих навчальних закладів в умовах економіки знань залежить від існуючої системи управління знаннями [4]. У загальному розумінні управління знаннями можна представити як сукупність управлінських дій, та засобів, методів та форм організації соціальних стосунків у сфері створення, поширення та використання знань, спрямоване на підвищення ефективності усіх процесів, що здійснюються у закладах вищої освіти. Управління сталим розвитком закладу вищої освіти передбачає об'єктивне визначення його поточного та майбутнього стану, управління ресурсами ВНЗ, прийняття управлінських рішень, які сприяли б забезпеченню сталого розвитку.

Таким чином, освіта сьогодні стає однією з основних цінностей, без яких неможливий подальший розвиток людини і суспільства. Управління знаннями є запорукою успіху та основою стабільного становища ВНЗ на ринку освітніх послуг у швидкозмінному конкурентному середовищі, а також виступає передумовою забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти.

### Список літератури

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
2. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
4. Новікова М.М. Боровик М.В. Організація системи управління знаннями. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 7. Частина 3. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 134-137.

## **ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПРОЕКТУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В сучасних умовах господарювання, які характеризуються великим ступенем мінливості та непередбачуваності чинників навколишнього середовища, наслідками економічної кризи процес стратегічного управління підприємством значно ускладнюється. Як показав аналіз, традиційні методи стратегічного управління сьогодні не спрацьовують, а тому виникає необхідність розробки концепції стратегічного управління і нових наукових підходів до управління інноваційним підприємством.

Перераховані вище проблеми стратегічного управління в даний час можуть бути вирішені не лише за умови використання стратегічних ресурсів підприємства, а ретельного пошуку, формування, оцінки та використання стратегічних можливостей досягнення цілей, та рахунок організаційного проектування підприємства.

Формування нової організаційної структури управління повинно забезпечити підприємству довгострокове виживання шляхом визначення стратегічних цілей на основі можливостей зовнішнього середовища і формування внутрішніх можливостей за рахунок балансу з зовнішніми можливостями.

Останнім часом намітилася динаміка позитивного розвитку українських підприємств, що позитивно впливає на розвиток економіки нашої країни. Разом з тим, практика підприємств країн Європи вимагає впровадження у виробництво нових технологій, які дозволили б в кілька разів скоротити розміри імпорту продукції, що ввозиться ними в нашу країну.

У зв'язку з цим особливого значення набувають підприємства, основним завданням яких, в даних умовах, є розробка і впровадження інновацій. Ці підприємства часто складно організовані і вимагають великих фінансових вкладень. Тому виникає проблема вибору оптимальної та ефективної організаційної структури управління, що відповідає цілям підприємств, і дозволяє мінімізувати витрати на розробку нової продукції чи технології.

Організаційна структура управління інноваційних підприємств має свої особливості [1, с. 118]. Це перш за все пов'язано з основною метою таких підприємств – розробка та впровадження інновацій у сферу управління і виробництва. Організаційна структура управління інноваційного підприємства – це склад, підпорядкованість і взаємозалежність різних підрозділів підприємства, що займаються як безпосередньо розробкою інновації, так і ланок, що забезпечують їх діяльність.

Важливою особливістю організаційної структури управління інноваційних підприємств є її відповідність цілям і задачам інноваційних підприємств. Однак в умовах розвитку суспільства, науки, економіки та права такі цілі не є статичними, а тому постійно змінюються. У цьому полягає динамічний характер зміни організаційних структур управління інноваційних підприємств [2, с. 93].

Доцільно зауважити, що організаційна структура управління інноваційних підприємств, в залежності від етапу життєвого циклу інновації, постійно змінюється. Відмінності в організаційних структурах управління підприємств, що займаються інноваціями на різних етапах їх життєвого циклу, як в рамках підприємства в цілому, так і всередині його підрозділів, де характер зв'язків і ступінь делегування повноважень також відрізняються.

Організаційні структури управління інноваційних підприємств повинні відрізнятися більше, у порівнянні з оргструктурами інших підприємств, гнучкістю і здатністю своєчасно адаптуватися до змін чинників зовнішнього середовища. Тому перевага при проектування

таких інноваційних структур віддається органічним (гнучким, адаптивним) структурам управління.

Що стосується конкретних видів організаційних структур управління, властивих інноваційним підприємствам, то найбільш ефективними для них є програмно-цільові (проектні) та матричні організаційні структури управління.

У таких організаціях, потрібно мати на увазі не стільки саму організаційну структуру управління зі звичними нам рівнями і ланками управління і зв'язками, а стиль управління, «атмосферу» організації і пов'язані з ними формами участі виробничого і управлінського персоналу в діяльності підприємств. Важливим параметром програмно-цільових структур управління є компетентність, креативність і професіоналізм її співробітників [3, с. 201].

Матричний тип організаційної структури управління, що використовується на інноваційному підприємстві, надає високу ступінь свободи дій працівникам, використовує їх компетентність та вміння самостійно вирішувати виникаючі проблеми і досягати поставленої мети. На такому підприємстві людина відчуває сильний тиск ззовні, тому що працює в постійно мінливому оточенні і не може користуватися шаблонними схемами тому, що стикається з новими завданнями.

Всі ці фактори особливо важливі в галузях (підприємствах), що вимагають високої кваліфікації співробітників, де професійні знання швидко застарівають, а тому потребують постійного підвищення професійної кваліфікації персоналу на передових вітчизняних підприємствах та підприємствах зарубіжних країн.

Таким чином, організаційна структура управління інноваційних підприємств має свої характерні риси.

Непередбачуваність зовнішнього середовища і висока швидкість змін обумовлюють вибір тієї чи іншої організаційної структури управління. Перевага тут віддається органічним (адаптивним) структурам управління, здатних своєчасно реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, дозволяючи керівникам оптимізувати процес розробки інновацій.

Важливим фактором вибору певного типу організаційної структури управління є і етап життєвого циклу інновацій.

На перших етапах життєвого циклу інновацій доцільно віддавати перевагу таким організаційним структурам управління, як матрична та проектна, що дозволяють швидко обмінюватися знаннями та здатних стимулювати творчий інноваційний процес. На етапі виробництва, в залежності від розмірів підприємства, перевагу слід віддати управлінським структурам з більш чітким розподілом повноважень і відповідальності за рівнями і ланками управління, влада в яких більш централізована, тобто лінійно-функціональним структурам управління підприємств.

### Список літератури

1. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник / М.М.Мартиненко, І.А. Ігнатєва. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
2. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2011. – 228 с.
3. Кам'янська О.В. Визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / О. В. Кам'янська, Ю. М. Шкіль // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 1. – С. 61 – 65.

Герасіна О.В., к.т.н., доцент  
*Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»  
(м. Дніпро, Україна)*  
Ржепішевська В.В., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **ПРОГНОЗУВАННЯ СТОХАСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ ЗА ЧАСОВИМИ РЕАЛІЗАЦІЯМИ**

Прогнозування в економіці є актуальним, оскільки лежить в основі обґрунтування будь-яких управлінських рішень як засіб зниження ризику. Прогнозовані дані, що представляють собою послідовність котирувань валют за певний проміжок часу, є класичним прикладом нестационарних часових рядів.

Процеси, що відбуваються на валютному ринку, характеризуються нестационарністю, стохастичністю і нелінійністю (включаючи хаотичну динаміку і фрактальну розмірність) [1, 2]. Тому актуальною є ідентифікація режимів і характеристик таких процесів за експериментальними часовими реалізаціями.

Ідентифікація та прогнозування таких складних процесів традиційними способами вимагає великих витрат на експериментальні дослідження, тому доцільно використовувати методи нелінійної динаміки. При цьому доцільно використовувати методи систем штучного інтелекту (нейронні мережі, системи з нечіткою логікою), що є універсальними та ефективними апроксиматорами.

Запропоновано методику ідентифікації та прогнозування валютних курсів за часовими реалізаціями [3], що включає:

1. Визначення режиму функціонування і розмірності (порядку) системи:

- обчислення параметра Херста;
- обчислення кореляційної ентропії;
- обчислення кореляційного інтервалу передбачуваності;
- обчислення кореляційної розмірності атрактора;
- визначення розмірності вкладення атрактора.

2. Реконструкція моделі системи:

- вибір типу структури моделі;
- визначення параметрів моделі.

Показник Херста  $H$  характеризує відношення рівня тренда (детермінованого фактора) до рівня шуму (випадкового фактору) [4]. Його визначення дозволяє класифікувати часові ряди, відрізняючи випадковий ряд від невивпадкового.

Значення показника Херста  $H > 0,5$  характеризує збереження наявної тенденції розвитку процесу: якщо деякий час спостерігалось в середньому зростання відхилень вектора станів, то й надалі в середньому збережеться тенденція до їх збільшення. Аналогічно зберігається тенденція до зменшення.

При  $H < 0,5$  зростання значень вектора станів процесу в минулому означає їх можливе зменшення в майбутньому, а тенденція до зменшення відхилень в минулому уможливує їх збільшення в майбутньому.

Кореляційна розмірність атрактора характеризує складність атрактора динамічної системи, тобто дозволяє дати відповідь на питання, яку мінімальну кількість відліків (глибину пам'яті) змінних повинна включати математична модель (у вигляді оцінки цієї величини знизу).

Ентропія Колмогорова  $K$  пропорційна швидкості втрати інформації про стан динамічної системи в часі і показує наскільки динамічна система хаотична. Для регулярного

руху - ентропія дорівнює нулю, для систем з детермінованим хаосом - позитивна і постійна, у разі поведінки системи як білого шуму - нескінченна.

Крім того, ентропія  $K$  визначає середній час, на яке можна передбачити стан системи з динамічним хаосом. Оцінкою (знизу) колмогорівської ентропії  $K$  є кореляційна ентропія  $K_C \leq K$ , а оцінкою (зверху) – інтервал передбачуваності, що показує глибину точного прогнозу системи.

Розмірність в фазовому просторі, починаючи з якої кореляційний розмірність перестає змінюватися, є мінімальною розмірністю вкладення атрактора, тобто найменшою цілою розмірністю фазового простору, яка містить весь аттрактор. Розмірність фазового простору визначається по залежності.

Разом з тим, з теореми про вкладення [2] випливає, що оцінка розмірності фазового простору визначається через оцінку розмірності атрактора реальної динамічної системи  $d$ . Таким чином,  $d$  визначає розмірність моделі системи (глибину пам'яті її вхідних та вихідних змінних).

Реконструкція моделі динамічної системи на основі аналізу часових реалізацій полягає у визначенні її структури і параметрів, оптимальним чином відповідних цій реалізації. Для цього необхідно вибрати: тип структури моделі, метод структурної (глобальної) оптимізації, критерії структурної та параметричної оптимізації, а також базисних функцій і методів параметричної оптимізації.

Традиційно для апроксимації функцій використовуються поліноми Лежандра, Колмогорова-Габора чи інші. Наразі доцільно в якості базисних функцій використовувати нейронні мережі та системи з нечіткою логікою, що є універсальними й ефективними апроксиматорами. А в якості методів глобальної оптимізації (для налаштування параметрів інтелектуальних моделей) використовувати генетичні алгоритми, методи прямого випадкового пошуку, методи імітації відпалу, метод порогового прийняття, а також багатокритеріальну оптимізацію [5].

В роботі [3] на прикладі прогнозування значень курсу євро до долара, показано ефективність запропонованої методики ідентифікації і прогнозування стохастичних процесів на валютному ринку за часовими реалізаціями.

Прогнозування проводилось за допомогою стандартних і розроблених програм в середовищі Matlab. В якості прогнозованих процесів використовувались значення курсу євро до долара, що були зафіксовані на ринку Forex за 2012-2013 роки. Статистична перевірка показала, що запропоноване прогнозування адекватне з імовірністю 0,99 розглянутим часовим реалізаціям.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на реконструкцію інтелектуальних прогнозуючих моделей стохастичних процесів на ринку цінних паперів.

### Список літератури

1. Кузнецов С.П. Динамический хаос: монография / С. П. Кузнецов. – М.: Физматлит, 2002. – 296 с.
2. Шустер Г. Детерминированный хаос. Введение: пер. с нем. / Генрих Шустер. – М.: Мир, 1988. – 256 с.
3. Герасина А.В. Идентификация и прогнозирование валютных курсов по временным реализациям / А.В. Герасина // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ – 2015. – №.1. – С. 16-20.
4. Ткалич С.А. Идентификация состояния стохастических систем / С.А. Ткалич, Е.М. Васильев // Электротехнические комплексы и системы управления. – 2008. – № 1. – С. 44-46.
5. Рутковская Д. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы / Д. Рутковская, М. Пилиньский, Л. Рутковский. – М.: Горячая линия. – Телеком, 2006. – 452 с.

## ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Перспективи розвитку країни у світовому господарстві зумовлені конкурентоспроможністю національної економіки. Поглиблення глобалізаційних процесів, актуалізація конкурентного суперництва, формування конкурентних переваг породжує нові вимоги до державної політики у напрямі підвищення та створення умов забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Потреба переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку зумовлена вичерпанням джерел економічного зростання, зменшенням кількості капіталовкладень у відтворення матеріально-технічного забезпечення та розвиток нових знань, посиленням проблемних завдань, що стосуються збереження інноваційного потенціалу.

Необхідність підсилення ролі інновацій як головного чинника конкурентоспроможності впливає з таких положень:

- інновації містять елемент новизни та змін, мають динамічний характер і властивість до розвитку;
- інновації тісно пов'язані з усіма іншими чинниками, що впливають на конкурентоспроможність продукту, підприємства, регіону та країни;
- інновації впливають на формування ринкового попиту, який сам по собі є доволі важливим чинником підвищення конкурентоспроможності [1].

Для дослідження поставленої проблематики в першу чергу потрібно розглянути тлумачення терміна «інновація». Сучасні вітчизняні та іноземні економічні словники тлумачать інновацію як:

- впровадження нової техніки, технологій, організації виробництва і збуту товарів тощо, що дає змогу отримувати переваги над конкурентами;
- втілення нових форм організації праці та управління, що охоплює не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь;
- новий підхід до конструювання, виробництва та збуту товарів, унаслідок якого керівник і його підприємство здобувають переваги над конкурентами;
- вкладення засобів в економіку, які забезпечать зміну техніки та технології [2].

Особливістю впровадження інновації є те, що вона, будучи навіть локальною інновацією чи мікроінновацією, може мати вплив на всю соціально-економічну систему, оскільки їй властива органічна взаємодія та взаємозв'язок усіх компонентів, а проблеми в одній частині дають ланцюгову реакцію на інші елементи. Це виникає тоді, коли наявне досконале управління інноваційним розвитком, існують заходи розповсюдження інновації, тобто здійснюється навмисна мотивація розвитку інноваційної діяльності. Диференціюючи проблематику інноваційного розвитку у соціально-економічній системі, за структурою відносин у ній виділяють окремі групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних перешкод.

Група економічних перешкод загалом відображає гострі суперечності в економіці країни або в економічному стані окремого суб'єкта господарювання, що здебільшого передують економічній кризі, або супроводжують її.

Група соціальних перешкод виникає у разі загострення суперечностей різних соціальних груп або утворень; виробничого персоналу і працедавців, державних структур і підприємців, працівників різних професій, виконавців і менеджерів.

Перешкоди організаційні виникають унаслідок розділення та поєднання елементів інноваційної діяльності, чіткому розподілу управлінських функцій, регламентування роботи структурних одиниць (відділень філій у регіонах, трастів тощо).

Психологічні перешкоди інноваційному розвитку проявляються, насамперед, у кризі психологічного стану людини: наявності великої кількості стресів через відчуття незадоволеності, невпевненості, страху тощо. Такі перешкоди виникають як наслідок негативного соціально-психологічного клімату в державі, зокрема в середовищі підприємств, групи, відділу.

Технологічні перешкоди виникають унаслідок кризи нових технологічних ідей в умовах потреби в інноваціях. Сюди відносять технологічну несумісність розробок, відторгнення новітніх технологічних рішень [1].

Усі можливі перешкоди можна розділити на такі види як затяжні та короткотермінові. Чинник часу під час дії перешкод інноваційному розвитку відіграє важливу роль. Затяжна дія перешкоди здебільшого є складною і часто є наслідком невміння управляти інноваційними процесами, нерозумінням суті та характеру перешкод, їх причин і можливих наслідків.

Типологія перешкод інноваційному розвитку має велике значення в їх розпізнаванні й переборенні, а отже, й успішному стратегічному управлінні інноваційним розвитком, діяльністю та формуванні ефективної інноваційної стратегії.

На сучасному етапі найбільш вагомою внутрішньою перешкодою інноваційному розвитку суб'єктів господарювання виявляється відсутність власних фінансових ресурсів. Для суб'єктів господарювання у сучасних нестабільних економічних умовах складністю є отримання інвестицій, кредитів, а власні ресурси вкрай обмежені. Така ситуація впливає на зниження інноваційної активності, інтенсивності інноваційної діяльності, яка притаманна для більшості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Найбільш суттєвою зовнішньою перешкодою – високий рівень банківських процентів за кредитами, складна та малоефективна система оподаткування, що пов'язано із відсутністю зацікавлення державних органів у стимулюванні інноваційної діяльності, складними політико-економічними умовами, що склались в Україні.

Не варто розглядати перешкоди інноваційному розвитку, як деякий статичний стан. Це процес, який має свій життєвий цикл і загальний розвиток. Перешкоди є закономірним явищем, і їх необхідно враховувати під час стратегічного управління інноваційним розвитком організації. Перешкоди інноваційному розвитку складають категорію труднощів і можуть перерости в загрозу інноваційному розвитку організації. Потреба в інноваціях поживляє зацікавленість суб'єктів господарювання до консолідації знань, а успішність інноваційної діяльності дає змогу долати труднощі, вишукувати новітні методи та способи діяльності, впроваджувати новаторські підходи, ухвалювати інноваційні управлінські рішення.

Важлива особливість управління інноваційним розвитком полягає в тому, щоб забезпечити ліквідацію перешкод інноваційному розвитку, щоб уникнути загроз і кризових ситуацій у діяльності суб'єктів господарювання. Управління усуненням перешкод інноваційному розвитку – це сукупність форм і методів реалізації управлінських процедур не тільки щодо конкретного інноваційного проекту, але й усієї інноваційної діяльності суб'єктів господарювання загалом для забезпечення ліквідації загроз і перешкод інноваційному розвитку.

Стратегія управління усуненням перешкод інноваційному розвитку – сукупність дій і послідовність управлінських рішень, які дають змогу проаналізувати й оцінити загрози та перешкоди інноваційному розвитку, та вибрати необхідну систему впливу на оздоровлення суб'єкта господарювання з ціллю попередження його банкрутства.

Головною задачею менеджера в ситуації появи перешкод інноваційному розвитку – не допустити чи пом'якшити етап шоку від наступаючих перешкод, а також прискореної адаптації та стабілізації ситуації. Однією з умов ефективного управління усуненням перешкод інноваційному розвитку діяльності є оперативність реагування на сигнали про



можливі перешкоди та загрози. Тому потрібно притримуватися таких принципів управління усуненням перешкод інноваційному розвитку:

1) управління усуненням перешкод повинно відштовхуватись від розробленні програм стратегічного характеру, які спрямовані на стабілізацію господарської діяльності суб'єктів господарювання, приріст темпів інноваційної діяльності, втілення різних видів інновацій, швидку реакцію на зміни, які виникають в середовищі за мінімуму фінансових і матеріальних втрат;

2) моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ суб'єктів господарювання, активізація стану постійного моніторингу перешкод та очікування сигналів про можливі загрози інноваційному розвитку;

3) будь-яке зволікання впровадження відповідних заходів суб'єктами господарювання, що перебуває в умовах інноваційного оновлення, загрожує створенню кризової ситуації;

4) реалізація будь-якого заходу усунення перешкод інноваційному розвитку повинна бути строго цілеспрямованою та забезпечувати можливість досягнення заданого рівня ефективності;

5) формування управлінських рішень повинне відбуватись на підставі оперативної та достовірної вхідної інформації, належного інформаційно-аналітичного забезпечення;

6) система менеджменту має забезпечувати прогнозування розвитку подій із заданим рівнем достовірності;

7) в управлінській науці не існує універсальних стратегій, програм, заходів або рецептів усунення перешкод;

8) потрібне суворе виділення пріоритетів вирішення проблем, що виникли через часову і ресурсну обмеженість забезпечення інноваційної діяльності

9) реалізацією управління усуненням перешкод повинні займатися компетентні фахівці з модернізованої управлінської ієрархії відповідно до вимог інноваційного розвитку суб'єкта господарювання [3].

Отже, підставою управління усуненням перешкод інноваційному розвитку суб'єктів господарювання є процес безперервного відстеження слабких сигналів, перешкод, які свідчать про можливість появи і поступу негативних антиінноваційних тенденцій, загроз інноваційному розвитку

Особливістю стратегічного управління суб'єктами господарювання в умовах усунення перешкод інноваційному розвитку є потреба формування і впровадження інструментів управління, які відрізняються від традиційного управління у звичних умовах. Управління усуненням перешкод не варто звужувати до класичних завдань управління: зміну асортиментних ліній чи номенклатури, зростання ефективності праці, зменшення витрат на пошук інвестицій і ринків капіталу, реструктуризації пасивів та активів тощо. Такі аспекти підлягають постійному вирішенню і не залежать від стану діяльності суб'єкта господарювання. Управління усуненням перешкод інноваційному розвитку потребує від менеджерів проведення незвичайних і нетрадиційних для нормального стану заходів, вибір яких пов'язаний із певними причинами і помилками, що призвели до фінансово-господарських труднощів.

### Список літератури

1. Терьошкіна Н.Є. Інноваційна стратегія в системі управління національною економікою / Н.Є. Терьошкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №2. – С. 151-161
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – [5-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.
3. Юринець З. Інноваційно-інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / З. Юринець, Л. Гнилянська. – Львів: ЗУКЦ, 2011. – 136 с.

**СКЛАДОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУБ'ЄКТАХ СЕЛЕКЦІЇ ТА НАСІННИЦТВІ ЗЕРНОВИХ КОЛОСОВИХ КУЛЬТУР УКРАЇНИ**

Галузь насінництва зернових колосових культур виконує важливу роль в сільськогосподарських підприємствах та суспільства в цілому. Зазначена роль визначається впливом продукції галузі на продуктивні та якісні характеристики продовольчого і фуражного зерна, що визначає рівень його конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках та можливості забезпечення продовольчої безпеки в державі.

Науково-технічний прогрес в насінництві проявляється саме в здійсненні інноваційної діяльності та створенні інновацій або нових сортів. Згідно законодавчої класифікації нові сорти як вид інновацій можна трактувати як «продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає законодавчим вимогам» або «продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають законодавчим вимогам».

Інноваційна діяльність спрямована на дослідження особливих тенденції на ринку насіння зернових колосових культур, уточнення технологічних вимог до вирощування насіння високих репродукцій та товарного зерна, способів організації інноваційних процесів зі створення сортів та їх доведення до виробників. Завдяки впровадженню інновацій та нових сортів на макро- та мікроекономічному рівні отримується ефект, що дозволяє підвищити ефективність праці та рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та галузей.

Однією з визначальних тенденцій останніх десятиліть є зростання впливу процесів економічної глобалізації на різні галузі та суб'єктів господарювання України, зокрема на галузі виробництва товарного зерна та селекції й насінництва зернових колосових культур.

Ефективно функціонуюча галузь забезпечує підтримання процесів суспільного відтворення, своєчасне оновлення матеріально-технічної бази підприємств і галузі, отримання належного рівня оплати праці у селекціонерів та працівників товарних господарств. Зазначені та інші обставини обумовлюють актуальність до підвищення рівня конкурентоспроможності селекції та насінництва за рахунок підвищення рівня інноваційності їх роботи. В цілому для суб'єктів господарювання, галузі та держави важливістю відзначається підвищення дієвості функціонування на основі активізації інноваційної діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Складові активізації інноваційної діяльності в суб'єктах селекції та насінництва України

Одним з важливих напрямів активізації інноваційної діяльності в селекції та насінництва є створення нових сортів та удосконалення способів організації селекційного процесу та розмноження насіння. Важливим в цьому відношенні є формування диверсифікованого асортименту сортів насіння зернових колосових культур, розрахованих на різний рівень технічної забезпеченості суб'єктів господарювання та різні властивості протистояння впливу природних умов – впливу засухи, надмірного зволоження, сильним вітрам тощо.

Ефективність нових сортів не може проявитись належним чином без належного дотримання технології. В цьому відношенні в Україні слід врахувати досвід роботи іноземних фірм, які продають не тільки насіння, а насіння з інформаційно-консультаційним супроводом з його вирощування з урахуванням можливої зміни умов його вирощування. Таким чином складовою підвищення ефективності селекції та насінництва на рівні держави є забезпечення належного технологічного рівня з впровадження нових сортів у суб'єктах господарювання галузі.

Інновації завжди визначають ефективність галузі. Але навіть при інноваційному спрямуванні розвитку важливим є співвіднесення витрат на створення нових сортів та потенційно отриманого доходу від їх впровадження.

Новий сорт розрахований на певний прояв погодних умов, наприклад на надмірне зволоження. В умовах посухи вирощування такого сорту не дасть очікуваного результату. Тому важливим для підвищення ефективності селекції та насінництва є розробка диференційованих варіантів вирощування нових сортів.

Підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання залежить від їх усвідомлення можливостей збільшення частки доданої вартості від подальшого використання нових сортів зернових колосових культур. Наприклад, вирощування пивовареного ячменя орієнтує виробників відразу на підприємства з пивоваріння.

Базовою складовою будь-якого інноваційного процесу є належний рівень кваліфікації кадрів. В цьому відношенні належне фінансування рівня підготовки кадрів є запорукою загальної ефективності інноваційної діяльності.

Для України характерним є сприятливість впливу високого рівня родючості ґрунтів та кліматичних умов на виробництво зерна. Спеціалісти суб'єктів селекційного процесу та насінництва галузі мають значний історичний досвід здійснення технологічних процесів. Тобто, потенційно завдяки існуючому рівню виробництва, продукція зерновиробництва може бути використана не тільки для задоволення внутрішнього попиту, а й для посилення експорту та зміцнення позицій держави в світі.

УДК 330.322

Есмагулова Н.Д., к.э.н., доцент  
*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КАЗАХСТАНА**

Инвестиционная политика определяет направление и объемы вложений, которые отвечают целям государственной политики, общества в целом или интересам отдельных компаний.

Понятие инвестиционной политики государства включает в себя, главным образом, политику приоритетов расходования государственных ресурсов, отражаемая в бюджете страны. Инвестиционная политика государства, составляющая общей экономической политики, формируется на высшем уровне управления страной. В значительной мере эта

политика является определяющей и для регионального уровня, крупных государственных монополий и отдельных предприятий и организаций выполняющих заказы государства [1].

Казахстан испытывает недостаток собственных инвестиционных средств, и решение этой проблемы является привлечение инвестиционных ресурсов от частных лиц, иностранных компаний и физических лиц. Для этого необходимо разработать комплекс мер по привлечению инвестиционных средств, а также немаловажным является создание привлекательного инвестиционного климата. Все в комплексе является инвестиционной политикой страны. Инвестиционная привлекательность характеризуется системой показателей, направленные на комфортность и безопасность ведения бизнеса. В качестве факторов можно назвать следующие: налоговый режим, определенный государством для инвестиций, процедура вложения капитала и вывода прибыли из страны, имеющиеся льготы и различные виды преференций, степень защиты капитала от криминальных элементов, степень риска и нормативно-правовая база для защиты прав инвестора [2].

Можно сказать, что инвестиционная политика часть государственной политики, целью которой является решение ряда вопросов: необходимый объем, структура, масштабы инвестиций; а также их источники и оптимальные направления использования этих средств. Целью данной политики является получение доступа к финансовым средствам для реализации политики государства. Инвестиционный климат, как правило, определяет инвестор самостоятельно субъективной оценкой всех факторов и условий, которые благоприятствуют или не благоприятствуют вложению его средств. В данном случае оцениваются ряд факторов:

- геополитическое месторасположение,
- близость к региональным рынкам,
- общее состояние мирового рынка капитала,
- политика страны по поддержанию благоприятных условий для вложения капитала,
- институциональная структура политики страны и др.

Формирование инвестиционного климата способствует государство своей позитивной политикой, направленной на развитие благоприятных условий для иностранных и местных капиталов, и в то же время имеются естественные аспекты, которые не подлежат государственному регулированию.

Под государственной политикой подразумеваются:

1. Создание и регулярная актуализация нормативно-правовой законодательной базы, в области отношения к частной собственности.
2. Состояние налоговой системы, которая определяет ставки налогов на все виды акцизов: корпоративный, подоходной, поимущественный, на добавленную стоимость.
3. Уровень внутренних прямых и накладных расходов, в частности стоимость рабочей силы, затраты на энергию, услуги связи, стоимость денег и т.д.
4. Профессионализм государственного чиновничьего аппарата.
5. Деятельность правительства в соответствии с экономическими программами и определенными в них приоритетами развития.
6. Создание развитой инфраструктуры - транспортной, телекоммуникационной, социальной и т.д.
7. Финансовая поддержка инвестиций в случае необходимости дополнительных трат, применение льготных инструментарий, разделение рисков, страхование инвестиций.
8. Наличие средств для финансовой и иной поддержки местных инвесторов.
9. Устойчивость национальной валюты, определяемая доходностью капитала.
10. Деятельность органов содействия инвестициям, такие как промышленные палаты, конгрессы предпринимателей, центры малого и среднего бизнеса, комитеты с участием иностранных предпринимателей и т.д.
11. Наличие научно-технического и промышленного потенциала, высоких технологий, технопарков и других подобных зон.
12. Уровень качества жизни в стране.

13. Стабильность общества, определяемая политикой правительства и его отношением к либеральным, демократическим ценностям, а также прозрачностью его деятельности.

14. Международный имидж страны, который состоит из ряда показателей, такие как коррупция, криминальные преступления, наркомания, открытость СМИ, религиозная толерантность, поступательность реформ экономики, наличие внутренних инвесторов и т.д.

В Казахстане разработан путеводитель для инвестора, в котором имеется вся необходимая информация «о возможностях для инвесторов в Казахстане, о благоприятных и стабильных условиях ведения бизнеса» [2]. В данном путеводителе достаточно подробно дана информация об инвестиционном климате Казахстана, об имеющихся возможностях, данные об экономике Казахстана, а также контакты и ссылки на необходимые организации республиканские и региональные.

В настоящее время Правительством Республики Казахстан проводится целенаправленная работа по улучшению инвестиционного климата страны и созданию благоприятных условий для инвесторов. Результатом систематической проводимой работы является положительная оценка международных экспертов. Согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности 2016-2017 Всемирного экономического форума, Казахстан занял 53 место среди 138 стран мира, по сравнению с предыдущим отчетом Казахстан в 2015-2016 году занимал 42 место среди 140 стран.

В рейтинге по уровню условий ведения бизнеса проводится исследование по показателю благоприятства ведения бизнеса. Для этого рассчитывают среднеарифметическое число из 10 показателей: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, ликвидация предприятий [3].

Эти показатели характеризуют регулирование предпринимательской деятельности, такие как учитывающие время и стоимость выполнения предпринимателем требований государства по регистрации нового предприятия, деятельности предприятия, ведению торговых операций, обеспечению исполнения контрактов, одинаковый вес. Обязательно нужно отметить тот факт, что не учитываются такие показатели, как макроэкономическая политика, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, колебания валютных курсов, мнения инвесторов, безопасность и уровень коррупции.

Условия организации и ведения бизнеса рассматриваются без учёта политических аспектов, исключительно на уровне государственного регулирования. В итоговом рейтинге все страны ранжируются по уровню благоприятных условий ведения бизнеса с 1 до 189 места, первое место – наиболее высокое. Высокая позиция страны означает, что её регуляторный климат благоприятствует ведению бизнеса. Уровень благоприятства является средним показателем страны по 10 индикаторам, каждый индикатор имеет равный вес [2].

Согласно данным рейтинга Казахстан в 2017 год занимает 35 место среди 189 стран, улучшив свое положение по сравнению с 2016 (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика показателей рейтинга ведения бизнеса Казахстана за 2015-2017 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Регистрация предприятий	55	21	45
Получение разрешений на строительство	154	92	22
Подключение к системе электроснабжения	97	71	75
Регистрация собственности	14	19	18
Кредитование	71	70	75
Защита инвесторов	25	25	3
Налогообложение	17	18	60
Международная торговля	185	122	119
Обеспечение исполнения контрактов	30	9	9
Ликвидация предприятий	63	47	37
Рейтинг ведения бизнеса	77	41	35

*\*Примечание: составлено автором на основе [3]*

Как видно из данных табл. 1 рейтинг Казахстана в последние года улучшается почти по всем показателям. Так, по получению разрешений на строительство за последние года рейтинг Казахстана значительно улучшился с 154 места до 22 места. Показатель подключение к системе электроснабжения улучшился с 97 до 5 место. Значительные изменения произошли по рейтингу «Международная торговля», «Обеспечение исполнения контрактов», «Ликвидация предприятий», «Рейтинг ведения бизнеса».

По показателю простоты регистрации предприятий Казахстан в 2017 году занимает 45 место в мире, тогда как в 2016 году - 21 место. По простоте регистрации прав собственности – 18 место, в 2015 году рейтинг был выше 14. По обеспечению исполнения контрактов Казахстан на настоящий момент занимает 9 место, по данному показателю произошел значительное улучшение.

Возможности кредитования в течении рассматриваемого периода занимает 75 место. Таким образом, из всех показателей, по которым оцениваются экономики, в Казахстане лучше всего обстоят дела с защитой инвесторов и занимает 3 место. Обеспечение исполнения контрактов в Казахстане оценивается на 9 место. Впрочем, по некоторым показателям Казахстан ещё далеко от первых мест.

Таким образом, государственная политика по улучшению инвестиционного климата находит положительную оценку на международном уровне. Достижение этих показателей стало возможным в результате политики Правительства для создания благоприятного инвестиционного режима.

#### **Список литературы**

1. Баймуратов У. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. Том 3. Избранные научные труды. - Алматы: БИС, 2005. - 320 с.
2. Путеводитель инвестора. Комитет по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию. Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» // [kaznexinvest.kz](http://kaznexinvest.kz).
3. Рейтинг стран мира по уровню условий ведения бизнеса // [www.gtmarket.ru/ratings/doing-business/info#kazakhstan](http://www.gtmarket.ru/ratings/doing-business/info#kazakhstan).

УДК 005.[8+591.6]

Зернюк О.В., к.т.н., доцент; Федорова Ю.М., магистрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

#### **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Перехід на інноваційний тип розвитку – один із пріоритетних напрямків діяльності сучасних підприємств України. Високий рівень зацікавленості серед національних виробників на новому етапі розвитку викликає управління проектами, що є одним із найбільш складних напрямів інноваційної діяльності.

Управління інноваційним проектом – це процес прийняття і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з визначенням цілей, організаційної структури, планування заходів і контролем за ходом їх виконання, спрямованих на реалізацію інноваційної ідеї. Управління інноваційними проектами інтегрує методикку і технологію управління людськими, матеріальними і фінансовими ресурсами, потребує вміння узгоджувати інтереси багатьох його учасників, вміння по-новому розв'язувати виробничі завдання, знаходити оптимальні рішення за умов невизначеності та ризику [1].

На вітчизняних підприємствах управління інноваційними проектами здійснюється відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [2], який визначає загальні

положення, об'єкти, суб'єкти, напрямки діяльності, відповідальність і повноваження, державне регулювання та фінансову підтримку у даній сфері. Реалізація положень даного закону виконується частково, тому загалом процес управління інноваційними проектами характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально ціннісних аспектів.

Процес управління інноваційними проектами на підприємствах України характеризується низьким рівнем забезпеченості з боку нормативно-законодавчої бази та національних стандартів у даній сфері, а також обмеженим застосуванням положень міжнародних стандартів. Підприємства не мають орієнтирів для здійснення інноваційної діяльності та не відчувають достатнього стимулювання для реалізації інноваційних проектів з боку держави.

На підприємствах України періодично виникає проблема відповідності ефективності діючої організаційної структури управління можливості реалізації інноваційних проектів, а також інтегрованості загальної системи управління підприємством і системи управління інноваційними проектами. Більшість українських підприємств не застосовує інноваційних методик та структур управління, які базуються на загальноновизначених принципах всеохоплюючого управління інноваційними проектами, для підвищення ділової досконалості.

Навіть за ефективного управління інноваційними проектами, керівництво вітчизняних підприємств лише ситуативно приділяє увагу розподілу деяких функцій між учасниками проекту, зіставленню інтересів учасників інноваційного проекту та ступеню задоволення цих інтересів. У таких випадках функції управління інноваційними проектами виконуються частково або розпорошені між відділами чи окремими відповідальними за результати проекту працівниками, тому весь процес управління проектами має хаотичний характер, а багато нюансів в управлінні проектами упускається.

Досить часто, на вищому рівні управління підприємством, виникають сумніви щодо доцільності та необхідності здійснення комплексного управління інноваційними проектами. При здійсненні інноваційної діяльності віддають перевагу виконанню основних етапів загального процесу управління, як наслідок отримані результати не відповідають бажаним.

Варто відзначити, одне з питань, яке вирішує майже кожне підприємство в процесі управління інноваційними проектами – фінансова обмеженість власних та інвестованих ресурсів, а також раціональний розподіл бюджетних коштів інноваційного проекту. На підприємствах України спостерігається відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації в процесі реалізації інноваційних проектів.

Негативний вплив на якість управління інноваційними проектами вітчизняних підприємств має стан засобів технологічного та програмного оснащення, а саме: відсталість матеріальної і науково-технічної бази, обмеженість доступу до інформаційних ресурсів, низький рівень використання інформаційних систем і технологій в управлінні, застаріле програмне забезпечення, фізичний і моральний знос техніки та виробничого обладнання.

Важливою проблемою, що впливає на ефективне управління інноваційними проектами є відсутність на підприємствах України інноваційної культури. Якщо колектив не усвідомлює необхідності здійснення інноваційної діяльності, не має бажання переходити на інноваційний шлях розвитку, виникає опір змінам, конфлікти та зниження рівня кадрового потенціалу у сфері інновацій.

Більшість керівників підприємств не усвідомлюють того, що без сучасних методів ефективного управління інноваційними проектами вони не матимуть у найближчому майбутньому стабільності та зростання.

Неодноразово на підприємствах України виникала проблема невідповідності кваліфікації менеджерів для виконання поставлених завдань в процесі управління інноваційними проектами. З метою вирішення питання некомпетентності персоналу, на

деяких підприємствах впроваджують систематичне навчання працівників за участі представників іноземних партнерів, періодично проводять тренінги та ділові ігри.

Система мотивації менеджерів інноваційних проектів є досить обмеженою, працівники практично не відчувають задоволення власних потреб від виконаної роботи.

Таким чином, управління інноваційними проектами на підприємствах України має досить обмежений та недосконалий характер. В процесі реалізації інноваційних проектів виникає ряд проблем, які мають стримуючий вплив на розвиток ефективного управління інноваційними проектами та значний вплив на результат виконаної роботи. Для перспективного розвитку підприємств України у сфері управління інноваційними проектами необхідне комплексне вирішення визначених проблем та проведення кардинальних змін у формуванні інноваційної політики країни в цілому.

### Список літератури

1. Інформаційний портал підтримки інновацій та бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovbusiness.ru>.

2. Про інноваційну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

УДК 338.482.2

Ісмаїл Шаміла Хассан, аспірант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## КРЕАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Підхід щодо розгляду перспектив розвитку туризму з позицій активного впровадження креативних технологій та його перетворення у креативну індустрію не є новими. Аналіз наукових досліджень в цій сфері провідними науковцями зарубіжних країн (Г. Річардс, Дж. Вілсон, Дж. Метчер, М. Сміт, Р. Даффі та багато ін.) дає змогу стверджувати, що національні стратегії розвитку туризму тоді стають ефективними щодо зростання ролі туристичної індустрії в економіці країни, коли вони поєднуються (замінюються або доповнюються) стратегіями культурного та творчого розвитку країни. Чому "креативність" стає таким важливим аспектом стратегій розвитку та, зокрема, розвитку туризму? Чому це відбувається зараз, мабуть одночасно, у багатьох напрямках по всьому світу? Яка різниця між культурним туризмом і творчим туризмом? Це ті ключові питання сучасного розвитку туризму як в Україні, так і в світі в цілому [1].

Перш за все мова йде про виникнення нових суспільних відносин в цій сфері. Широкий спектр прикладів з Європи, Північної Америки, Азії, Австралії та Африки досліджує взаємозв'язок між туризмом та творчістю, включаючи: формування креативного простору (територіальний аспект) та його впливу на розвиток місцевих територій, формування культурних та творчих кластерів та збереження і розвиток етнічних осередків; роль творчих індустрій та підприємців у створенні досвіду; креативність та сільська місцевість; «креативний клас» і туризм; спосіб життя, творчість та туризм, а також маркетинг творчих напрямів туризму.

У сучасних умовах відбувається швидка трансформація теоретичних поглядів та практичних підходів до розвитку туризму, що мають ґрунтуватися на розвитку різноманітних міжгалузевих зв'язків, поєднують теорію та практику та демонструють сильні та слабкі сторони креативності як стратегії розвитку туризму та маркетингового інструменту. Це перше вивчення відносин між туризмом і творчістю та його наслідками для розвитку туризму в різних країнах світу.



Актуальним стають питання щодо співвідношення індивідуальних і колективних форм творчості (економічний зміст реалізації яких створює основи формування креативних технологій та креативних індустрій ) і вже широко відомими (традиційними) формами сучасного туризму [2].

Важливим аспектом розвитку методології становлення креативних технологій в туризмі є соціальний, а також дослідження соціально-економічних передумов перетворення творчого потенціалу людей, територій у якісний креативний суспільний продукт, який є результатом перехрестя та взаємозв'язку між дозвіллям, туризмом та можливостями людської мобільності.

Отже, джерелами формування креативних можливостей територій стають нетрадиційні територіальні ресурси: географічна ідентичність території, культура, народні промисли, антропологія, культурологія, гастрономія та дослідження продуктів харчування, маркетинг, політика та політична економіка, регіональне та міське планування і соціологія. Перетворення цих ресурсів в джерела економічного розвитку територій потребують розроблення стратегій інтеграції сфери дозвілля, культури та туризму.

Не менш важливим аспектом є розвитку економіки країни з позицій розвитку креативних технологій є вивчення впливу глобальних тенденцій розвитку через призму на людської мобільності, що потребує дослідження взаємозв'язку між туризмом та міграцією, мобільністю іноземних туристів за країнами їх походження та формуванням специфічних потреб на ринку національних туристичних послуг, навчальними поїздками та іншими явищами (зміна місця проживання після виходу на пенсію тощо). Як бачимо, розвиток креативних технологій у туризмі актуалізує такі питання, як моральність, духовність, релігія, соціальна повага які перетворюється у критерії якості управління туристичним розвитком.

### Список літератури

1. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 р.) ; відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 272 с.

2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: колективна монографія. – Вип.1 / За ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грінь Д.С., 2016. – 854 с.

UDC 330

Kabdualiyeva A.Y., graduate student  
*L.N. Gumilyov Eurasian National University*  
(Astana, Kazakhstan)

### PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF MODERN KAZAKHSTAN

Kazakhstan emerged from the Soviet Union with a well-educated, scientifically literate labor force. However, the way Kazakh science was organized was not conducive to linking knowledge and markets. Existing funding mechanisms and bureaucratic practices further reinforced the status quo inherited from the Soviet system. Compounding the problem was the dramatically reduced number of research personnel and the outdated poor quality of research and development (R&D) equipment and instrumentation in research institutes at the time. As a result, the output of the scientific community was below the average for comparator middle-income economies. The vast majority of Kazakhstan's exports consisted of unprocessed raw materials, while knowledge-intensive products comprised only an insignificant share.

Over the years, the country made commendable progress in stabilizing its economy and carrying out structural reforms. The Government of Kazakhstan recognized that generating more value added from natural resource sectors, developing new knowledge-intensive innovative

activities, restoring Kazakhstan's scientific and research capability, and linking Kazakh science more closely to domestic and international technology markets must become the cornerstones of public policy efforts to maintain long-term economic growth and increase national competitiveness in the context of an open, global, knowledge-based economy.

In May 2003, the Government of Kazakhstan adopted an Innovative Industrial Development Strategy which strives to encourage investment in non-oil sectors by fostering greater supply chain linkages between the oil and non-oil sectors, providing assistance to meet international quality standards, increasing the quality and economic relevance of R&D conducted in research institutes, helping research institutes obtain commercial contracts with foreign firms, and supporting a system of incubators and technoparks to facilitate technology commercialization and link Kazakh scientists to global technology markets. The resources earmarked to finance innovation and fund tertiary education and scientific research institutes were substantially increased. [1, p. 1]

Today Kazakhstan on all counts of innovation is behind the world trends and it requires a national innovation system, a system of financial, informational, infrastructural support, which would allow to solve the existing problems in this area.

As a result of studying the different notions of the interpretations of the concept of national innovation system, we accept the following definition. The national innovation system is a set of business entities (research institutions, businesses, consumers) and institutions (legal, financial, social), which interact in the production process, using and dissemination of advanced knowledge and technologies aimed at the implementation of priority directions of development of the country's economic system, as well as enhancing its competitiveness.

Based on the essence of innovation and determination of the NIS (National Innovation System), the aim of its operation can be defined as improving the quality of life by increasing the competitiveness of the macro system by the means of stimulating innovation activity (on condition of the most complete implementation of innovative potential of a microsystem) and demand for its results. Under the quality of life, we should understand the level of final consumption of households and the availability of high-quality (comparable with the world level) services in the medical, educational and cultural spheres [2, p. 96].

On the basis of foreign experience, it is clear that in no country in the world innovation system has not been formed by the market, by the private sector alone. In all countries, the state plays a leading role in improving competitiveness of the national economy on the basis of a systematic approach to the creation of an innovative economy with a social slant.

It should be noted that in the field of innovation the Kazakh enterprises mainly choose "catching up" strategy, which testifies to their innovative insensitivity. "Catch-up" strategy involves imitation of foreign technology, copying products and mass production of them. So, from all sales in Kazakhstan innovative products on 01.01.2015 for 82,597,400,000 KZT, 88.9% are the products, newly introduced or those which undergone significant technological change while the share of really radically new products is unknown. If we compare with it previous years, the share of production of newly introduced or subjected to significant technological change has changed as follows: 2009 – 14.1%, in 2010, 28.6% – 36.7% in 2011, 2012 – 56.7%, 2013 – 70.6%, 2014 – 80.4%, the steady growth is obvious. In order to eliminate such negative trends in innovative activity of enterprises in Kazakhstan, we are profoundly convinced that the effective mechanism must be created to ensure the balance of competition and co-operation efforts of economic agents with the direct role of the state the result of which should be the formation of the national innovation system (NIS) [3].

NIS is composed of the following main elements:

- innovation infrastructure;
- financial infrastructure;
- scientific potential;
- business.

Innovative infrastructure involves the organization of technological parks, innovation centers, technology transfer and others. Financial infrastructure is represented by banking institutions,

venture capital funds and so on. As for scientific potential, it includes research institutions, universities, research centers at universities, etc. Business involved in the national innovation system can be both large and small, both public and private [4, p. 124].

Development of the National Innovation System of the Republic of Kazakhstan is aimed at achieving sustainable development through economic diversification and retreat from its raw material orientation, wherein the innovations are identified as the main factor characterizing the competitiveness of the national economy. Full use of innovations for the further dynamic development of economy and society is possible in the case when the state has focused innovation policy.

Formation of the National Innovation System (NIS) is based on four main subsystems, where the state, through direct or indirect participation can effectively implement innovation policy: the scientific and technological potential, innovative activity of the enterprise, innovation and financial infrastructure [5, p. 163]

There has been a significant improvement in the business environment of Kazakhstan in recent years, including not only regulatory and tax aspects but also the quality of infrastructure and other factors influencing economic activity. However, there is still room for further progress in creating better conditions for private initiative and thriving entrepreneurial activity. The impact of measures promoting innovation or fostering entrepreneurship is highly dependent on the overall framework conditions, which need to be a continued object of policy attention

Kazakhstan's science and technology (S&T) sector offers a scattered landscape dominated by research institutes which are mainly inherited from the past and still mostly funded by the state. At the same time, universities, in general, have not yet become the leading generators of knowledge resulting in innovation as is typical in mature industrialized countries. Technoparks and business incubators do not always benefit from close association with universities. Increased exposure to market demands and competition and enhanced linkages with other innovation stakeholders would improve the efficiency of all S&T and academic organizations. Focused policies could develop the potential of the top universities to become hubs of innovation, resulting in closer links with new and existing enterprises, better knowhow exchange with international enterprises and improved international projection.

The new Law on State Support to Industrial Innovative Activity, adopted in early 2012, opens new policy possibilities and reflects an increased understanding of the need to encourage the demand for innovation. However, the effectiveness of public intervention is also often limited by the underdevelopment of innovation services and market infrastructure. There is a need to develop further the systemic view of the NIS emphasizing linkages and going beyond the primary focus on technological forms of innovation.

A mature and thriving domestic private sector is a necessary condition for an innovative economy. Facilitating market entry by innovative entrepreneurs and simplifying their relations with the state is one of the key factors in this area. Entrepreneurs in Kazakhstan, as in many other countries, are often confronted with a large body of legislation and regulation that severely hampers their innovation efforts. Significant progress has been achieved in recent years in improving the regulatory environment for private business, as reflected in improved international ratings. Administrative barriers have received particular policy attention and this has been translated into monitoring mechanisms. However, continued progress in reducing the regulatory burden and improving the market environment in which SME's operate would increase the number of SMEs and facilitate the growth of existing ones.

Kazakhstan has set up different institutions and developed many programmes aimed at encouraging innovation and modernization. While these are valuable initiatives, their proliferation has stressed the need for coordination across policy actions and institutions. The complexity of innovation also requires the involvement of different innovation stakeholders, including those in the private sector, to develop a vision of future developments. Kazakhstan is organized along vertical (state enterprises report to ministries that also fund R&D, design bureaux and intermediaries), horizontal (organizations like the National Innovation Fund and DAMU that support enterprises of

all sectors), and regional axes. A systemic view of innovation that considers the interaction between various components of the NIS should lead to a reinforcement of horizontal mechanisms of coordination, which remain relatively weak. The new Law on State Support to Industrial Innovative Activity, adopted in early 2012, envisages new mechanisms of coordination that should be used fully.

Recent state programmes have correctly identified weak demand as a major constraint to advance innovation in the country. This is a significant obstacle to innovative development, given the existing productive specialization. The instruments deployed so far to address this situation rely heavily on the control over state enterprises, although there are also initiatives envisaging tax incentives, the use of state procurement and coordination schemes. Public initiatives should emphasize further decentralized market-based mechanisms to encourage the demand for innovation, including through the improvement of framework conditions [6, p. 17-18].

In conclusion, assessment of the status and prospects of Kazakhstan's economy suggests that consistent, complete system of innovative development of Kazakhstan society is not applied enough, the basis of which must be an innovation economy. With all of this there should be a source of scientific and technical factor and as result, new enterprises should appear producing new products and services that will ensure the welfare and sustainable economic and social development. Today Kazakhstan needs to look for new areas of economic development. In order to improve the country's competitiveness in the global market, we need to develop actively high-tech industries and we need to create an effective national innovation system. Without this, there will be no innovation progress.

### References

1. Document of The World Bank: Kazakhstan – Technology commercialization Project. – 2016. – 85 p.
2. The concept of the Innovation Development of Kazakhstan till 2030. – Astana, 2012.
3. Innovative activity of enterprises in the Republic of Kazakhstan: Statistical Bulletin / RK Statistics Agency. – Astana, 2011.
4. The state program for accelerated industrial-innovative development of Kazakhstan for 2010-2014 on March 19, 2010. – № 958. – Astana, 2010.
5. Karenov R.S Priorities of the strategy of industrial-innovative development of the mining industry in Kazakhstan: Monograph. - Astana: Publishing. Kazakhstan University of Economics, Finance and International Trade, 2010. - 539 p.
6. Innovation Performance Review of Kazakhstan, United Nations New York and Geneva, 2012. – 155 p.

УДК 330: 339.31

Камилова Н.А., магистрант  
*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

### **ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В КАЗАХСТАНЕ**

Мировая глобальная система находится в процессе непрерывного изменения. Создаются новые регионы, интеграционные группировки, перекраиваются размеры транснациональных корпораций, все большая часть хозяйственных операций осуществляется в рамках глобальных производственных и информационных комплексов. В результате этих процессов международная экономическая система приобретает новые черты, модифицируется положение ведущих игроков на мировом рынке. И как показала практика, в число лидеров входят страны, которые сумели возглавить новое магистральное направление

научно-технического прогресса или хотя бы занять передовые позиции в этой области. В связи с этим возрастает значение научно-технических параметров экономического развития и кардинального изменения места Казахстана в международном разделении труда. Применение информационно-коммуникационных технологий способствует ускоренному созданию новых видов товаров и услуг, освоению их производства и сбыта. С помощью информационно-коммуникационных технологий есть надежда обеспечить высокий уровень автоматизации и оптимизации производственных процессов, снизить энерго- и материалоемкость производства.

Чтобы придать импульс экономическому развитию в масштабах страны, следует выделить три аспекта. Во-первых, необходимо определить основные направления наиболее интенсивного развития техники и технологий и вносить соответствующие коррективы и оценки в процессы модернизации. Во-вторых, важно оценить востребованность технико-технологических направлений для решения актуальных проблем развития национальной экономики. В-третьих, определить направления, требующие крупных капитальных затрат, так как улучшение экономической конъюнктуры требует повышения нормы вложений в основной капитал. Казахстану важно с помощью информационно-коммуникационных технологий обеспечить доступность и повышение качества образования, использовать накопленные в развитых странах научно-технические и организационные достижения.

Развивающиеся на данной основе новые инновационно-инвестиционные технологические, экономические, финансовые и торговые отношения и процессы являются главными предпосылками устойчивых и качественных изменений в национальной экономике. Они активно включаются в процессы глобальной интеграции финансовых рынков, инноваций и научных достижений, организационных преобразований и международного разделения труда, выражающихся в устранении диспропорций в научно-техническом, экономическом развитии предприятий, отраслей, национальных экономик и во взаимном сближении международной политики экономического взаимодействия, регулирующего эти процессы. В связи с этим важно иметь представление о характере связей и отношений национальной экономики в составе глобальной, с одной стороны, а с другой – стратегических приоритетах, принципах построения инновационно-инвестиционного климата национальной экономики. Строительство инновационно-инвестиционного климата – это процесс, затрагивающий не только сферу экономики и науки, этот процесс охватывает все сферы государственного строительства, образования и культуры.

Для формирования инновационно-инвестиционного климата национальной экономики необходима четко ориентированная, сбалансированная с конкретными отраслями и сферами экономики крупномасштабная экономическая политика. В мировой практике применяется два основных варианта экономической политики модернизации. Первый основан на совокупности отраслевых и межотраслевых инвестиционных процессов, которые должны улучшать показатели по отдельным отраслям и производствам в рамках концепции догоняющего развития. Второй – интегральный, предусматривающий качественное изменение национальной экономики: коренную модернизацию структуры производства на основе перехода к инновационно-инвестиционному развитию с четко обозначенной системой приоритетов. В конечном итоге успешным может оказаться тот вариант, который сможет поддержать более высокую долю инновационных продуктов в структуре экспорта и производства продаваемых товаров и услуг.

Организационно-экономический механизм в общем плане представляет собой совокупность способов и методов воздействия на объект – экономику и ее составляющие – инновационно-инвестиционную, экономическую и социальную стороны посредством трансформации материальной базы, структуры и процесса ее организации с использованием системы политических, организационно-экономических рычагов и стимулов для достижения поставленных целей инновационно-инвестиционного развития как основы модернизации экономики.

В качестве исходного положения экономики инновационно-инвестиционного типа выступает потенциал развития экономики и любой ее хозяйственной формы. Для осуществления структурно-технологических сдвигов необходимы: новая техника и системные технологии, квалифицированные трудовые ресурсы, информация, предпринимательство, финансы, инвестиции. В центре этих ресурсов – хозяйственные структуры, отрасли, различные сферы деятельности, составляющие совокупность производительных сил, взаимосвязанных и взаимодействующих организационно-экономических и социальных отношений. Все они обладают рядом признаков целостности, которые рассматриваются в качестве их основных свойств.

Необходимым условием формирования инновационно-инвестиционного климата являются не просто наличие новой техники, технологии, предметов труда, квалификации кадров, а их превращение в системные образования – системы машин, технологические цепочки и макротехнологические системы, системный квалификационный ресурс, сочетающий в себе квалификационный уровень исследователя, аналитика, служащего, рабочего, что характеризует инновационно-инвестиционный тип развития как способ экономического роста страны.

Идеальной моделью инновационно-инвестиционного развития национальной экономики считается взаимное соответствие всех процессов – технологических, инновационных, интеллектуальных, организационных, экономических, социальных и политических на каждом этапе и фазе инновационно-инвестиционного воспроизводственного процесса при прочих равных благоприятных условиях.

Будущая инновационно-инвестиционная экономика Казахстана – это высокопроизводительные рабочие места и новое качество жизни для максимально возможного числа граждан. Основным условием реализации такого климата, являются причастность и ответственность каждого человека за развитие страны, его включенность и строительство новой экономики.

### Список литературы

1. Космамбетова Р. И. Модель индустриально-инновационного развития национальной экономики / Р. И. Космамбетова. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2012. – 549 с.
2. Мировая экономика: прогноз до 2050 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1030-mirovaya-ekonomika>
3. Аналитика мировых событий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://oko-planet.su/politik/politiklist/27640-mirovaya-yekonomika-prognoz-2050-goda.html>

UDC 330

Komelina O.V., Doctor of Economics, Professor; Ishchenko K.I., graduate student  
*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)*

### INNOVATIVE FACTORS OF COMPETITIVENESS

At the present stage of development of the world power of a country is determined first of all, the ability to be a leader in the world economic, to develop and implement new technologies and services that meet contemporary needs, and on this basis to ensure the highest level of welfare for conditions globalization of world economic space. The main goal national economic development is the actualization of the process of improving the production structure, the development domestic market and manufacturing export-oriented products on the basis of introduction of innovative technologies. Also we can use The Global Competitiveness Index for determining the place of Ukraine in the global hierarchy of countries in the world

The Global Competitiveness Index (GCI) is a new, more comprehensive tool to assess competitiveness of nations. Developed for the World Economic Forum by Professor Xavier Sala-i-Martin of Columbia University, the new index extends and deepens the concepts and ideas underpinning the Growth Competitiveness Index formerly used by the Forum. Officially launched in September 2006 as part of The Global Competitiveness Report 2006-2007, the GCI has now become our main index of reference. GCI continues to be the most comprehensive assessment of its kind.

Analyzing the global competitiveness index of Ukraine in 2014 and 2017, we can conclude that the economic situation of the country deteriorated substantially. So in 2014 Ukraine occupied the 76th place from 144 countries. However in 2017 Ukraine occupied the 81th place from 137 countries. These facts indicate that every year our country becomes less competitive.

The global competitiveness index is composed of 113 variables that describe in detail the competitiveness of countries at different levels of economic development. The set of variables on two-thirds of the results of the global survey of CEOs (to cover a wide range of factors influencing business climate in the countries under study), and one third from publicly available sources (statistical data and research results, carried out on a regular basis by international organizations).

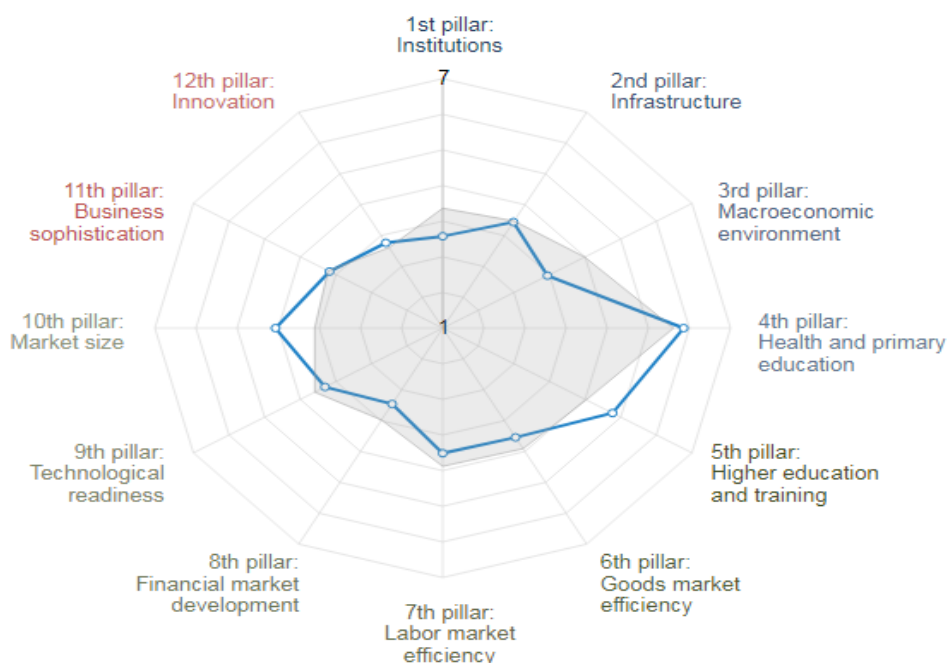


Fig. 1. Key indicators of Global Competitiveness Index Ukraine 2017-2018 [1]

All variables combined in 12 benchmarks that determine national competitiveness: The quality of institutions, infrastructure, macroeconomic stability, health and primary education, higher education and training, market efficiency goods and services, the efficiency of the labor market, the development of the financial market, the level of technological development, the size of the domestic market, the competitiveness of companies, the innovative potential.

In the other hand, we can isolate problems that exist in Ukraine and reduce its competitiveness such as: corruption, policy instability, inflation, inefficient government bureaucracy, access to financing, government instability, tax rates, tax regulations, foreign currency regulations, inadequate supply of infrastructure, restrictive labor regulations, insufficient capacity to innovate, crime and theft, poor work ethic in national labor force, poor public health, inadequately educated workforce. These problems have different impact to our economy.

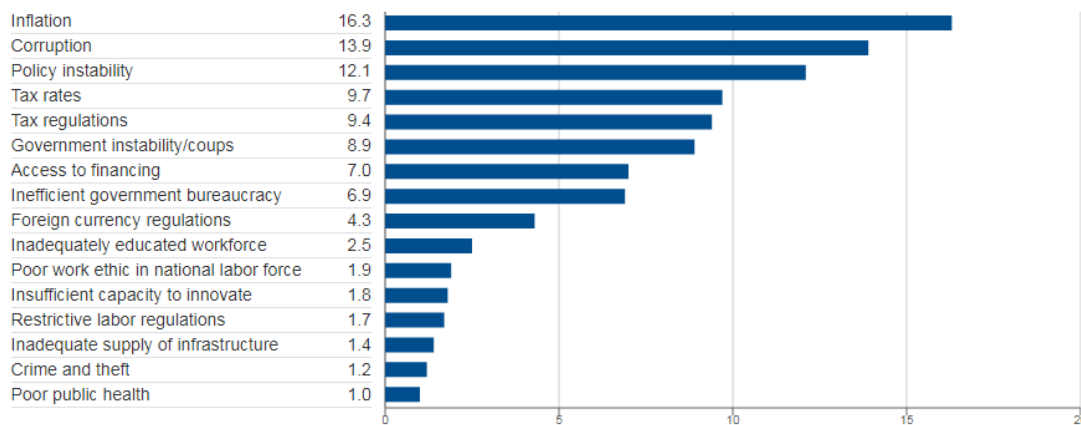


Fig. 2. Most problematic factors for doing business [1]

It is assumed that the Index should be used by States that aim to eliminate obstacles to economic development and competitiveness, as a tool for analyzing problems in their economic policies and development strategies to achieve sustainable economic progress.

We think one of the most factors that impact to the competitiveness is innovation. Intensification the priority areas for international cooperation of Ukraine in the sphere of innovations will enhance the image of our state in the global dimension. At the modern stage of Ukraine's integration to the international scientific-technical cooperation are very low and the extent of cooperation does not meet scientific-technical and economic potential our country.

Ways to improve the system of regulation of the innovation sphere are: the efficiency of the legal framework through the reduction of intermediaries when investing in the innovation sphere and increase of responsibility of officials by controlling the spending of budget and finance; economic restructuring due to the increase in the share of high-tech industries, the use of effective financial instruments; strengthening of cooperation between state enterprises and businesses; formation of competitive cooperation forms; monitoring of the innovation sphere; identifying and addressing key negative factors, which require state regulation to improve innovation and institutional factors in the development of international competitiveness of Ukraine.

Therefore the competitiveness of the country plays an important role in the development. So it is necessary to constantly monitor the factors affecting the competitiveness and resolve problems that arise.

### References

1. The Global Competitiveness Report 2017-2018 [Electronic resource]: [www.reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR](http://www.reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR).

УДК 330.35

Комеліна О.В., д.е.н., професор; Міняйленко І.В., здобувач  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
*(м. Полтава, Україна)*

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Усе це вимагає чіткого довгострокового плану пріоритетних дій та інноваційно-інвестиційного механізму щодо його досягнення.



Цілі економічної системи суспільства визначають відповідно до цінностей, які сформувалися й утвердилися в ньому. Вони можуть бути пов'язані не тільки з критеріями економічної ефективності, а й із політикою, релігією, ідеологією, національною ідеєю, забезпеченням економічного і політичного суверенітету, намаганням зберегти контроль за ресурсами і фінансовими потоками, розширенням економічної експансії, боротьбою за розмежування зон впливу, економічною і політичною перебудовою світу тощо [5]. З фундаментальними цілями економічної системи необхідно рахуватися будь-якому сучасному суспільству, зорієнтованому на поступальний рух шляхом соціального прогресу (рис. 1).



Рис. 1. Система цілей розвитку суспільства

Економічне зростання, як запорука досягнення вищого рівня загального добробуту, полягає у збільшенні виробництва товарів і послуг. Виявляється воно у темпах зростання, показниками яких є зміни рівня реального ВВП, а на регіональному рівні – зміна валового регіонального продукту [4]. Швидке економічне зростання – важливий пріоритет для країн, що розвиваються. В індустріальних країнах економічне зростання як мета піддається серйозним сумнівам, оскільки воно, як правило, супроводжується забрудненням довкілля, швидким зростанням споживання невідновлюваних ресурсів. Збалансованість темпів економічного зростання і споживання є однією з нагальних проблем сучасної політичної економії та економічної політики [3].

Повна зайнятість означає використання всіх наявних і придатних для виробництва ресурсів, у тому числі робочої сили, землі, сировини, капіталу. Але передусім йдеться про зайнятість робочої сили як інтегративного показника, що враховує інші фактори виробництва [7]. Для країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, характерні висока норма безробіття і неповна зайнятість. З різних причин вони не можуть у відносно стислі строки досягти повної зайнятості.

Макроекономічна (фінансова) стабільність визначається станом загальної рівноваги, збалансованості сукупного попиту і сукупної пропозиції. Одними з найважливіших критеріїв її досягнення є стабільність грошового обігу, фінансової системи, що дає змогу уникнути інфляційних (знецінення паперових грошей) і дефляційних (вилучення надлишкової маси грошей, випущених в обіг у період інфляції) процесів, різких коливань економічної

кон'юнктури. Усе це сприяє стабільності цін як центральної сигнальної системи ринкової економіки, на яку орієнтуються господарюючі суб'єкти [8].

Зовнішньоекономічна рівновага передбачає зважений торговий (співвідношення між сумою цін товарів, вивезених за кордон, і сумою цін товарів, ввезених з-за кордону) і платіжний баланс (баланс сум потоків, валютних платежів, які країна отримує з-за кордону і здійснює за кордон). Саме досягнення довготривалої збалансованості у зовнішній торгівлі є однією з головних цілей економічної системи та протекціоністської політики держави, спрямованої на забезпечення сприятливих зовнішніх умов і чинників сталого економічного зростання в країні. Особливого значення це набуває в умовах глобалізації світового господарства, посилення взаємозалежності економічних систем різних країн і регіонів [6].

Конкретними виявами і вимірами економічної свободи є приватна власність і вільне підприємництво, вільна конкуренція, вільне ціноутворення, свобода торгівлі, заняття і угод, доступу на ринки тощо. Економічна свобода не може бути абсолютною і не має нічого спільного із вседозволеністю. Вона пов'язана з повагою до інтересів інших, відповідальністю за свої дії та їх результати і передбачає високий рівень самоорганізації особи і суспільства.

Економічна безпека і захищеність полягають у запобіганні втрат від економічних ризиків, наприклад безробіття, інфляції, банкрутств, бідності, виробничих травм тощо, а в разі їх настання – у допомозі й підтримці економічно слабких, непрацевдатних і недієздатних громадян. У більшості країн суспільство забезпечує гідне існування хворих, інвалідів та людей похилого віку.

Економічна ефективність виявляється у тому, наскільки оптимально розподілені виробничі ресурси, задіяні продуктивні сили суспільства у співвідношенні витрат і результатів від їх використання. Метою будь-якої економічної системи є забезпечення максимальної віддачі за мінімальних витрат, обмежених виробничих ресурсів [8].

Соціальна справедливість лежить в основі побудови сучасного суспільства з його економічними механізмами отримання доходів і системою оподаткування. Людство упродовж своєї історії постійно шукає механізми для розв'язання суперечності між нерівною обдарованістю людей і розмірами належної їм власності, з одного боку, і бажанням бідних людей жити не гірше від інших – з другого. Практичним механізмом, що застосовується в різних країнах, для вирівнювання доходів, є прогресивне оподаткування і розгалужена система державної соціальної підтримки найбідніших громадян [2].

Визначені основні цілі змушують суспільство розробляти систему пріоритетів, які реалізуються в конкретних програмах економічного розвитку і відповідній економічній політиці.

Таблиця 1

**Інноваційно-інвестиційні пріоритети для досягнення економічного зростання  
Полтавського регіону**

Інноваційно-інвестиційні пріоритети	Механізм їх досягнення
1. Структурна модернізація економіки регіону	- Визначення пріоритетних галузей для формування інвестиційних та інноваційних програм їх просторового розвитку з використанням виробничої функції; - Створення ефективної системи стратегічного планування просторового розвитку регіону; - Підвищення інституційної спроможності на місцевому рівні щодо розробки та відбору проектів регіонального розвитку з урахуванням підходів ЄС.
2. Створення системи моніторингу використання бюджетних коштів	Запровадження прозорого механізму витрачання фінансових та сировинних ресурсів для підтримки підприємств пріоритетних галузей
3. Децентралізація та розвиток підприємництва, конкуренції	Створення належних умов для ведення бізнесу, контроль за фіскальним тиском

4. Ефективне управління державною власністю	- Продаж державних підприємств для збільшення надходжень у регіональний бюджет; - Зростання сплачених податків державними підприємствами за рахунок мінімізації політичної корупції, підвищення конкурентоспроможності відповідних секторів економіки.
5. Продовження практики публічних закупівель	Створити контакт - центр публічних закупівель, що забезпечить ефективне використання фінансових ресурсів
6. Розвиток інноваційної складової економіки регіону	- Стимулювання та підтримка інноваційного бізнесу; - Розвиток інноваційної інфраструктури, створення бізнес – інкубаторів; - Розвиток експортно-орієнтованої інноваційної екосистеми регіону; - Сприяння діяльності інноваторів, вчених
7. Розвиток добувної промисловості та залучення інвестицій	- Розвідка нових газових та нафтових родовищ; - Видобування сланцевого газу, ресурси якого на території області за прогнозними оцінками складають 1,9 трлн.куб.м.; - Зростання видобутку залізних руд, розвідані запас яких складають понад 17% від запасів залізних руд України
8. Залучення інвестицій у переробну промисловість	- Створення сприятливих умов інвестування модернізації виробництва за рахунок впровадження механізму державно – приватного партнерства; - Запровадження стратегічного планування регіональних інвестицій з урахуванням бюджетної перспективи; - Розвиток машино та вагонобудування, харчової промисловості тощо; - Підвищення експортноорієнтованості економіки регіону; - Створення венчурних фондів фінансування інноваційних проектів.
9. Удосконалення розвитку агропромислового комплексу	- Підтримка та стимулювання розвитку фермерських господарств; - Розвиток екологічного землеробства та органічного ринку; - Забезпечення якості сільськогосподарської продукції шляхом посилення з боку виконавчої влади ветеринарного та фіто санітарного контролю.
10. Підвищення енергетичної незалежності регіону та енергоефективності економіки	- Підвищення власного виробництва енергетичних ресурсів; - Модернізація енергетичної інфраструктури; - Сприяння використанню енергії, виробленої з відновлювальних джерел; - Забезпечення економного використання енергетичних ресурсів населення
11. Реформування транспортної галузі	- Створення конкурентного ринку транспортних послуг; - Запровадження прозорого механізму фінансування соціально важливих пасажирських перевезень; - Розвиток та модернізація ПОКП «Аеропорт - Полтава»

Враховуючи розроблений Урядом України середньостроковий план пріоритетних дій до 2020 року [1], було сформовано інноваційно-інвестиційну програму підвищення економічного зростання Полтавського регіону, яка реалізує прогресивні тенденції світового економічного розвитку, а також в першочерговому порядку здійснює заходи щодо підтримки виробничої сфери, стимулювання сільськогосподарського виробництва, харчової та легкої промисловості, як базових галузей в даній сфері.

Таким чином, реалізація визначених пріоритетів дозволить підвищити валовий регіональний продукт, а на цій основі – підвищення якості життя та добробуту населення. Недарма перед Україною зараз гостро постала необхідність в зростанні темпів економічного зростання у зв'язку з низькою ефективністю національної економіки. Пошук шляхів його досягнення є одним з пріоритетних проблем для регіонів нашої країни.

### Список літератури

1. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р.
2. Кондратчук К.С. Сутність і причини кризових проявів у світовій економічній системі / К.С. Кондратчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1(103). – С.57–64.

3. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посібн. – 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 684 с.
4. Національна економіка : навч. посіб. / за заг. ред. В.П.Решетило. – Харків: ХНАМГ, 2009. – 386 с.
5. Національна економіка : навч. посіб. / за ред. В.М. Тарасевича. – К.: ЦУЛ, 2009. – 280 с.
6. Національна економіка: навч.-метод. посібник / О.Є. Кузьмін, У.І. Когут, І.С. Процик, Г.Л. Вербицька; за ред. О.Є. Кузьміна. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 188 с.
7. Політична економія : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. – К. : Академія, 2007. – 672 с.
8. Райзберг Б.А. Основи економіки. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 408 с.

УДК 658

Комеліна О.В., д.е.н., професор; Рокітянська В.Ю., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Сучасна ринкова економіка має досить високий ступінь динамічності та нестабільності, що викликає потребу активізації інноваційної діяльності в усіх сферах суспільної праці, яка неодмінно супроводжується виникненням низьких ризиків. До числа найбільш суспільно необхідних і одночасно найскладніших видів бізнесу належать промислові підприємства, які постійно займаються інноваційним розвитком. Тому в умовах сьогодення пріоритетними завданнями є виявлення основних інноваційних ризиків промислових підприємств та розроблення послідовності дій для ефективного їх усунення.

Проблемам дослідження інноваційних ризиків на підприємствах присвячені праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених і фахівців у галузі економіки: Dr David Hillson, В. Г. Андрійчук, Л.С. Кобиляцький, І. В. Балабанов, І.О. Бланк, Ф.Х. Найт, V. Zakharchenko, M. Damaskin [4] та інші. У дослідженнях цих науковців проаналізовано різноманітні інноваційні ризики, висвітлено основні підходи щодо управління ними, розроблено різноманітні методи їх моделювання та шляхи управління ризиками.

Існує багато визначень інноваційного ризику. Наприклад, поширеним визначенням є трактування В.О. Василенко та В.Г. Шматько [5], які під інноваційним (підприємницьким) ризиком розуміють ризик, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з інноваційними процесами, виробництвом нової продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проєктів. Отже, ризик водночас виступає як явище, ознака і властивість інноваційної діяльності.

Розвиток і процвітання економіки держави тісно пов'язане з ефективним впровадженням інновацій та інноваційних технологій.

Список держав, опублікований за індексом інноваційного розвитку у 2015 р. визначає, що до першої п'ятірки увійшли Швейцарія (68,2), Швеція (64,8), Сінгапур (63,5), Фінляндія (61,8) і Великобританія (61,2). Україна зайняла в рейтингу 63 місце (36,3). Індекс інноваційного розвитку держав показує організаційні та оперативні зміни економічних систем, їх здатність розвивати і використовувати новітні технології, збільшувати кадровий потенціал, а також показує переваги і недоліки національних інноваційних систем, ефективність державної інноваційної політики та практичної діяльності підприємств в інноваційній сфері. Очевидно, що в Україні існує ряд проблем, що перешкоджають здійсненню інноваційних процесів.

Високий рівень ризику є однією з характерних ознак інноваційного процесу на промислових підприємствах. Під час здійснення інноваційної діяльності підприємством (на кожному її етапі при розробленні, впровадженні та використанні інновацій) існує ймовірність виникнення несприятливої ситуації або відхилення реального результату від запланованого, що може спричинити незаплановані збитки, котрі виникають при вкладенні підприємством коштів у розроблення та виробництво нової техніки і технології, втіленні управлінських інновацій [1]. Отже, одним з головних завдань дослідження є виявлення інноваційних ризиків, які виникають в процесі інноваційного розвитку промислових підприємств з метою ефективного управління ними.

Існує досить велика кількість інструментів, створених на основі прогнозування майбутніх ризиків. Серед яких можна виділити: методи експертних оцінок; метод Дельфі; метод мозкового штурму; опитування та інтерв'ю. SWOT-аналіз; причинно-наслідкові діаграми (діаграма Ісікава); діаграми впливу тощо [4].

Промислові підприємства під час інноваційної діяльності як правило стикаються з проблемами, що викликані нестабільністю зовнішнього середовища (невизначеність / або непостійність попиту на продукцію, коливання цін на сировину та матеріали, валютні ризики, зміна вимог споживачів, конкуренція, інфляція тощо), а також впливом внутрішніх факторів. Посилення впливу ризикових чинників вносить певну невизначеність в плануванні та управлінні підприємством, що вимагає швидкої та адекватної реакції для їх вчасного попередження чи усунення.

У свою чергу, невизначеність, що виявляється у наслідок неповної або неточної інформації може призвести до підвищення настання ризиків. Проте, ризики пов'язані з виникненням певних подій, в одних випадках, приносять втрати ефекту від інвестицій або навіть банкрутства компанії, а в інших випадках, до створення додаткових переваг, що сприяють швидкому зростанню компанії. Це підтверджено дослідженнями відомих консалтингових компаній. Наприклад, згідно з дослідженням компанії The Standish Group International (в дослідженні проаналізовано 7400 інноваційних та інвестиційних проектів), проекти, які закінчилися не в термін, або з перебільшенням запланованих фінансових ресурсів становлять 31%, проекти, які зазнали невдачі і поставлені цілі не досягнуті чи модифіковані – 53%. І тільки 16% всіх проектів були названі успішними, закінченими в строк і без перевищення бюджету.

Для оцінки впливу інноваційних ризиків на промислові підприємства необхідно виділити їх види у залежності від наслідків, які вони можуть мати у процесі інноваційної діяльності. Зокрема, істотний вплив на інноваційну діяльність підприємств можуть мати так звані ризики мікро- та макросередовища [3]:

– виробничі ризики (техніко-виробничий розвиток не відповідав потребам ринку, низький рівень організації виробничого процесу, невідповідність рівня автоматизації підприємства діючим вимогам, дефіцит інноваційних запасів, зростання собівартості продукції, зниження продуктивності праці, виникнення зривів у роботі постачальників);

– фінансові ризики (брак коштів для фінансування інвестиційно-інноваційного проекту, неплатоспроможність підприємства, неправильний розрахунок вартості інноваційної продукції, нерентабельність вартості інноваційної продукції);

– кадрові ризики (недостатній рівень кваліфікації персоналу, неспроможність штатних працівників освоювати нове обладнання та технології, плинність кадрів, неефективна система мотивування працівників, які задіяні у процес інноваційної діяльності);

– інформаційні ризики (брак потрібної інформації про ситуацію на ринку, а також тенденції інноваційного розвитку, виток конфіденційної інформації в процесі укладання договору з іншими підприємствами, неадекватність оцінювання наявної інформації потребам інноваційної діяльності підприємств, неправильне використання інформаційних ресурсів підприємства);

– трансферно-технологічні ризики (невідповідність нової технології внутрішнім можливостям підприємства, невиконання партнером умов контракту з купівлі-продажу

технологій, застарілість чи низький рівень якості придбаної технології, копіювання нових технологій конкурентами чи партнерами, невідповідність технологій потребам споживачів);

– наукові ризики (невідповідність виконаних наукових та науково-технічних робіт та послуг, низький рівень патентної захищеності закінчених НДДКР, порушення прав інтелектуальної власності, витрати від проведення досліджень) [5].

Управління інноваційним розвитком повинно підтримувати певний баланс зовнішніх і внутрішніх резервів розвитку, що у сукупності забезпечує досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів.

Існують такі основні методи зниження ризику:

уникнення – просте ухилення від діяльності або обставин, що містять ризик;

передача – перекладання на іншу сторону відповідальності за ризик;

мінімізація – вживання власних спеціальних заходів для обмеження розміру ризику, створення спеціальних систем запобігання збиткам;

прийняття – збереження відповідальності за ризик; готовність і здатність покрити всі можливі збитки за власний рахунок. Для реалізації цих методів можна застосовувати такі способи захисту, як розподіл ризику між учасниками проекту; страхування; резервування засобів на покриття непередбачених витрат [6].

Ефективність управління інноваційною діяльністю підприємства визначається низькою вимог:

керівники підприємства і персонал повинні усвідомлювати та постійно оцінювати економічні, технологічні та соціальні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства під час реалізації інноваційних проектів;

керівники повинні орієнтувати підприємство на довгострокову перспективу та визначати чіткі стратегічні цілі щодо його інноваційного розвитку;

підприємство повинно розвивати систему збуту та маркетингу, досліджувати та оцінювати ринкові нововведення, аналізувати та намагатися реалізовувати нові ідеї;

підприємство має випускати широкий спектр продукції для різних галузей промисловості

А також в управлінні інноваціями, підприємство повинно дотримуватися наступних принципів [2]: інновації повинні передбачати розвиток підприємства, тобто сприяти розширенню ринків збуту або збільшенню його частки на ринку; інновації повинні не тільки сприяти поверненню інвестиційних фондів, але також значно підвищити рентабельність діяльності; інновації повинні забезпечити економічне зростання підприємства та покращення його іміджу.

Отже, займаючись інноваційною діяльністю, неможливо повністю уникнути ризиків. Тому для підвищення інноваційної діяльності промислових підприємств необхідно вчасно виявляти інноваційні ризики на всіх етапах впровадження інновацій та застосовувати різні методи їх зниження [7]. Запропоновані методи та чинники реалізації щодо підвищення ефективності інновацій на підприємстві можуть бути інструментарієм для подальших досліджень проблеми підвищення інноваційного потенціалу підприємств.

### Список літератури

1. ISO 31000:2009. Risk management – Principles and guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/standard/43170.html>

2. Pysmak V.O. The Strategic Risk Management at Different Stages of Innovation Project [Електронний ресурс] / Business Inform Journal. – 2017. – № 3. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/727-1496927415.pdf>

3. Valerii Ilchuk, Iryna Sadchykova. Innovative development of the production enterprises by increasing competitiveness of the national economy [Електронний ресурс] / Problems and prospects of economics and management. – 2017. – № 1(9). – Режим доступу: <http://ppeu.stu.cn.ua/tmppdf/329.pdf>

4. Zakharchenko V.I., & Damaskin, M.O. (2015). Metody i modeli v upravlinni naukovotekhnolohichnym rozvytkom promysloвого pidpryemstva [Methods and models in a

management scientifically technological by development of industrial enterprise]. Odesa: Atlant [in Ukrainian].

5. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

6. Павлова Д.Н. Ризик в процесі впровадження інновацій [Електронний ресурс] / Д.Н. Павлова // Питання сучасної науки і практики. Університет імені В.І. Вернадського. Ідентифікація ризиків при здійсненні інноваційної діяльності – 2011. – № 2 (33). – Режим доступу: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2011/02/44.pdf>

7. Комеліна О.В. Ризики і загрози у формуванні підприємницького потенціалу регіону / О.В. Комеліна, А.О. Чайкіна. – Бізнес Інформ. – 2015. – №2. – С. 143-147.

УДК 658

Копил О.М., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Загальноприйнятим сьогодні є розуміння того, що інноваційний розвиток виступає рушійним фактором економічного та суспільного прогресу, рушійною силою розвитку. Всім розвиненим країнам світу притаманний інноваційний розвиток, адже він є водночас чинником і наслідком загального економічного зростання держави в цілому. Ефективність інноваційної діяльності в більшості залежить від раціонального та ефективного управління нею.

Об'єктами інноваційної діяльності є: нові знання та інтелектуальні продукти; товарна продукція; виробниче обладнання та процеси; інноваційні програми і проекти; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і перероблення; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції. Кожний з перелічених об'єктів є унікальним та складним і потребує побудови адекватної стратегії управління.

Управління інноваційною діяльністю охоплює стратегічні та оперативні аспекти. Стратегічно важливим є збереження і зміцнення ринкових позицій підприємства у тривалій перспективі. Це потребує систематичної й цілеспрямованої діяльності із вдосконалення існуючих технологій, товарного асортименту, методів та засобів реалізації стратегічних цілей розвитку. Ефективність управління інноваційними процесами на підприємстві забезпечується реалізацією такого алгоритму дій: обґрунтування найбільш перспективних напрямів діяльності підприємства; пошук та залучення різноманітних джерел надходження новаторських ідей; ефективністю управління конкретними інноваційними проектами. Дотримання алгоритму дій реалізації інновацій допоможе забезпечити досягнення успіху та зменшити рівень ризику.

За класичним визначенням система управління інноваціями є сукупністю дій, які є результатом обґрунтування, прийняття, реалізації управлінських рішень щодо створення та впровадження інновацій в організації і спрямовані на: визначення стратегічних інноваційних цілей; оптимізацію організаційно-структурних форм управління інноваціями; розроблення технологій обґрунтування і прийняття інноваційних рішень; формування інноваційної стратегії та інноваційної політики; вибір методів впливу на поведінку учасників інноваційного процесу з метою формування взаємовигідних економічних відносин.

Постійний та ефективний розвиток підприємств на перспективу в умовах ринкової економіки можливий лише за рахунок впровадження новітніх досягнень науки та техніки,

Отже розвиток інноваційної сфери є особливо актуальним в умовах сьогодення. Тривала стабільність будь-якого підприємства неможлива без гнучкого управління інноваціями, яке є рушійною силою його розвитку. У зв'язку з цим, досить гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями має бути складовою загальної стратегії управління розвитком підприємства.

Основними завданнями управління інноваційними процесами на підприємстві на сучасному етапі повинні бути: вибір стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку підприємства та відбір альтернативних інноваційних проектів; визначення ресурсного забезпечення та його доступності з урахуванням специфіки реалізації кожного етапу інноваційного процесу та змісту інноваційного проекту; встановлення масштабності конкретного інноваційного проекту і специфіки диверсифікації діяльності підприємства, співставлення з параметрами інноваційної спроможності підприємства; оцінка рівня організаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства з урахуванням етапів інноваційного процесу та визначення функціональних повноважень структурних підрозділів щодо реалізації проекту з метою забезпечення необхідних змін організаційної структури щодо потреб реалізації проекту; розроблення програм і планів інноваційної діяльності.

Формування ефективних організаційних форм управління інноваційними процесами підвищує чутливість підприємства до змін зовнішнього середовища, а також його гнучкість та адаптивність.

Таким чином, управління інноваційними процесами є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства, яка несе в собі імпульс розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення звичних виробничих завдань.

Сучасний етап господарювання в Україні вимагає значного розширення масштабів інноваційної діяльності підприємств. Саме активізація інноваційної діяльності на всіх ієрархічних рівнях економічної системи є найважливішою передумовою підвищення ефективності виробництва на базі зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва сукупного суспільного продукту та національного доходу країни.

### **Список літератури**

1. Проблеми побудови інтегрованої системи управління і адміністрування розвитку економіки. // Управління та адміністрування в національній економіці: інформаційно-аналітичний аспект: колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Комеліної О.В. – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – 280 с.
2. Дорофиенко В.В., Колосюк В.П. Инновационный менеджмент и научно-техническая деятельность, 2008. - 234 с.
3. Степанова Ю.Л. Результативність адаптації підприємства / Ю.Л. Степанова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (I). – С. 156-163.

УДК 330

Корсун Н.Ф., к.э.н., доцент  
УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

### **ПЕРСПЕКТИВЫ И ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ АТР**

Азиатско-тихоокеанский регион (АТР) занимает все более важное место в системе как внешнеполитических, так и экономических приоритетов Республики Беларусь. АТР является



мощным центром мирового экономического и технологического развития, где накоплены самые крупные в мире финансовые ресурсы.

К целям развития сотрудничества со странами АТР следует отнести:

– целенаправленное движение по вхождению в мировой хозяйственный комплекс на основе инвестиционно-производственного сотрудничества. Необходимо диверсифицировать географию внешнеэкономических связей, ориентированных в настоящее время главным образом на Российскую Федерацию и страны СНГ, так как на рынках Западной Европы и США сбыт многих видов белорусской экспортной продукции (за исключением нефтепродуктов и удобрений) затруднен ограниченными рамками их импортных потребностей и высоким уровнем конкуренции;

– ориентация белорусских предприятий на торговлю компонентами в цепочке транснациональных компаний;

– активное освоение развивающихся азиатских рынков. Необходимо активно подключить экономический потенциал Беларуси к развитию хозяйственных связей с наиболее динамичной частью мирового хозяйства, которой является АТР. Рынки многих государств этого региона обладают благоприятными потенциальными возможностями для расширения белорусского экспорта и получения по импорту широкой номенклатуры жизненно важной для экономики нашей страны продукции;

– развитие экспорта национального капитала и корпоративных связей с ведущими мировыми предприятиями и участие в реализации транснациональных проектов (развитие автомобильного и железнодорожного транзитного транспортного коридора Восток-Запад “New Silk Road” через Беларусь для более быстрой доставки экспортно-импортных грузов стран АТР в страны Евросоюза) в соответствии с Государственной программой развития транзитного потенциала Республики Беларусь [1]. Прогноз развития мировой экономики показывает, что в XXI веке основной поток транзитных грузов пройдет между ЕС и государствами АТР;

– привлечение прямых и заемных иностранных инвестиций в белорусскую экономику для модернизации технологий и снижения энергоемкости и материалоемкости производства;

– дальнейшая рационализация структуры импорта, развитие импортозамещающих производств, стабилизация и улучшение внешнеторгового и платежного балансов;

– более эффективное совместное использование рыночной инфраструктуры и кадров как существующих в Республике Беларусь предприятий, так и финансово-экономического потенциала стран АТР.

Республика Беларусь в сотрудничестве со странами АТР активно использует различные формы внешнеэкономических связей: внешняя торговля, создание совместных и иностранных предприятий на территории Беларуси, сотрудничество на компенсационной основе (Китай), привлечение иностранной рабочей силы (Китай, Вьетнам), въездной иностранный туризм и туристические поездки жителей Беларуси в страны АТР, расширение деятельности свободных экономических зон.

Внешняя торговля Республики Беларусь со странами АТР характеризуется экспортом сырьевых товаров (удобрения) из РБ в страны АТР (кроме России и США) и импортом высокотехнологичных товаров и технологий из Китая, Гонконга, Тайваня, Малайзии и других стран этого региона.

Сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского региона наиболее перспективно для Республики Беларусь. Оно возможно по трем направлениям:

– экспорт в эти страны таких традиционных белорусских экспортных товаров, как минеральные удобрения, тракторы, грузовые автомобили и шины, что может обеспечить расширение масштабов и поднятие технического уровня этого производства, а также создание дополнительных рабочих мест в нашей стране;

– налаживание сотрудничества со странами АТР в Беларуси путем создания совместных предприятий производства высококачественных товаров широкого потребления, включая легковые автомобили, бытовую электронику и другие товары длительного

пользования, по которым эти страны занимают передовые позиции в мире и способны внести серьезный вклад в удовлетворение потребительского спроса в нашей стране;

– совместные научные разработки в области энергетики, материаловедения, биотехнологии, освоения Мирового океана, аэрокосмической техники, медицины.

Развитие внешнеэкономических связей Беларуси со странами Азии и Тихоокеанского региона в настоящее время в значительной степени сдерживается их отдаленностью и слабостью инфраструктуры – транспортной, энергетической, информационной, а также недостаточным технологическим уровнем большинства белорусских товаров.

Перспективы дальнейшего развития сотрудничества Беларуси со странами АТР в определяющей степени будут зависеть от возможности организации кредитования торговых операций, поддержки на государственном уровне научно-технической кооперации, создания адекватной юридической базы, а также преодоления исторически сложившегося дефицита соответствующей коммерческой информации. Решение этих и ряда других проблем определит ту степень кооперации, которую смогут наладить между собой Беларусь и страны АТР в начале XXI в.

Интенсификация международной деятельности белорусских предприятий должна быть связана с трансформацией нынешней торгово-посреднической схемы отношений в производственно-инвестиционную модель экономических связей. Оптимальным было бы создание дочерних производств в различных странах, чтобы они тиражировали передовые отечественные технологии, а в Беларуси следует оставить производство самых новых моделей, которые пока не освоили дочерние предприятия.

Еще одна важная область сотрудничества, которая может сравнительно быстро дать большую отдачу, – коммерциализация крупными компаниями стран АТР белорусских научно-технических разработок и исследований. В Беларуси есть направления исследований, где она занимает ведущие позиции: разработка и модернизация вооружений, физика высоких энергий, лазеры, новые материалы и др. Возможно совместное доведение до стадии промышленных технологий изобретений белорусских ученых, создание новых видов продукции с последующей реализацией на мировом рынке.

Создание совместных и иностранных предприятий с капиталом из стран АТР в Республике Беларусь (в частности, Белорусско-китайский индустриальный парк Great Stone в Смолевичском районе Минской области с особым правовым режимом) будет способствовать экономическому росту, освоению инновационных и высоких технологий, созданию новых рабочих мест в стране.

Кризисные явления в мировой экономике привели к снижению общего объема притока мировых инвестиций, что замедлило экономический рост, повысило уязвимость открытой белорусской экономики от снижения платежеспособного спроса в странах – основных внешнеторговых партнерах.

Согласно докладу Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) Республика Беларусь относится к группе стран, которая в сфере привлечения иностранных инвестиций работает ниже своего потенциала. В докладе 2008 года наша страна находится на 95-м месте из 141 стран по показателю фактического привлечения инвестиций, на 48-м месте – по потенциалу их фактического привлечения [2].

В соответствии с намеченными целями в области привлечения иностранных инвестиций поставлена задача в ближайшие годы остановить негативные процессы в экономике, повысив привлекательность инвестиций в белорусскую экономику, при этом интенсифицировать государственно-частное партнерство – прежде всего за счет активного развития новых технологий и новых производств с широким применением возобновляемых источников энергии (с использованием солнца, ветра, метана, сапропеля, небольших рек и т.п.) и редких и редкоземельных металлов и др.

Об улучшении инвестиционного климата с начала 2000-х годов в Республике Беларусь свидетельствует постепенный рост ее места в рейтинге Doing Business, составляемым Всемирным Банком: с 68-го места в 2010 г. на 37-е в 2016 г. среди 189 стран мира. Однако

до сих пор иностранные инвестиции не играют существенной роли в национальной экономике [3, 4].

Поскольку Республика Беларусь не располагает значительным запасом природных ресурсов, то именно инновационный путь развития, направленный на создание конкурентоспособных предприятий, является предпочтительным. Борьба за внешние рынки требует постоянных вложений в основной капитал с учетом инновационной направленности и эффективности.

Таким образом, первостепенной задачей в Республике Беларусь в настоящее время является рост экспорта товаров и услуг, превышение темпов роста экспорта над импортом, достижение положительного сальдо во внешней торговле товарами и услугами. При этом любая внешнеэкономическая сделка, в том числе и экспортная, должна осуществляться лишь при условии, то она эффективна и безопасна.

### Список литературы

1. Об утверждении Государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011-2015 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 декабря 2010 № 1852 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 312, 5/33044.

2. World Investment Report 2008. [Electronic resource]/UN. – 2008. – Mode of access: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2008.pdf>. – Date of access: 11.10.2017.

3. Doing Business 2011 [Electronic resource]/Doing Business. – 2010. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf> – Date of access: 11.10.2017.

4. Doing Business 2017 [Electronic resource]/Doing Business. – 2016. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-Mini-Book.pdf?la=en> – Date of access: 11.10.2017.

УДК 316.334.23

Кулмаганбетова А.С., докторант  
*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Одним из важных секторов для реализации стратегических целей инновационного развития экономики Казахстана является малый и средний бизнес, который служит фундаментом обеспечения конкурентоспособности экономики и повышения благосостояния населения страны. Сегодня Казахстан ставит перед собой цель непрерывного развития малого и среднего бизнеса и доведения его доли в ВВП до 50% к 2050 году [1].

Во всех развитых странах мира малый и средний бизнес является мощным двигателем инновационного развития. Также может выступать основным субъектом инновационной деятельности, который является источником и генератором новых идей и нововведений. Этому способствуют такие характерные черты малого и среднего бизнеса как гибкость по отношению к постоянно меняющимся условиям внешней среды, высокая мобильность ресурсов, эффективность и отдача финансовых ресурсов, склонность к риску.

Проблема использования и повышения инновационного потенциала субъектов малого и среднего бизнеса в Казахстане становится актуальной в силу необходимости как повышения роли МСБ в экономике страны, так и формирования и развития инновационной деятельности для увеличения экономического потенциала страны в целом.

Для раскрытия сущности рассматриваемой проблемы и обоснованности проводимых исследований важным этапом является обзор существующей литературы и анализ различных точек зрения относительно понятия «инновационного потенциала малых и средних предприятий».

Так, в работе Глазуновой В.В. под инновационным потенциалом рассматривается способность и готовность организации к использованию производственных, трудовых, интеллектуальных, научно-технологических, маркетинговых, материально-энергетических, инфраструктурных, финансово-экономических и управленческих ресурсов для осуществления инновационного развития организации, обеспечения ее инновационной деятельности и достижения инновационных целей. Согласно данному определению инновационный потенциал организации можно представить в виде зависимости от потенциалов ее подсистем [2]:

$$ИП=f(Пп; Пт; Пм; Пр; Пинт; Пнт; Пфэ; Пи; Пу)$$

где Пп – производственный потенциал; Пт – трудовой потенциал; Пм – маркетинговый потенциал; Пр – ресурсный потенциал; Пинт – интеллектуальный потенциал; Пнт – научно-технический потенциал; Пфэ – финансово-экономический потенциал; Пи – инвестиционный потенциал; Пу – управленческий потенциал.

Данный подход рассматривает взаимодействие подсистем организации и правильную оценку инновационного потенциала как часть эффективного управления всей инновационной деятельностью организации.

Согласно Кузнецовой Е.С. инновационный потенциал предприятия представляет собой совокупность таких потенциалов как научный, рыночный, предпринимательский, финансовый и кадровый [3].

Группа исследователей из Университетов Марибор (Словения) и Клагенфурт (Австрия) инновационный потенциал компании рассматривает как разницу между двумя состояниями компании: ее целями и фактическим состоянием [4].

Также интересна трактовка Аскаровой А.А., основанная на системном подходе. Ею предлагается определение инновационного потенциала как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей, т.е. это своего рода характеристика способности системы в изменению, улучшению, прогрессу [5].

В целом обзор источников по данной проблематике показал, что все подходы к сущности инновационного потенциала можно рассматривать с двух аспектов: во-первых инновационный потенциал – это совокупность ресурсных возможностей, позволяющих реализовать инновационные проекты, во-вторых инновационный потенциал как показатель экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Очевидно, что для выявления инновационного потенциала хозяйствующих субъектов с учетом максимально всех значимых показателей, характеризующих различные стороны деятельности и особенностей их инновационной деятельности необходимо определить структуру инновационного потенциала предприятий.

Для выявления инновационного потенциала субъектов МСБ в Казахстане проведем анализ уровня их инновационной деятельности за последние годы (рис. 1).

Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан в 2016 году уровень инновационной активности малых и средних предприятий достиг 7,8%, что выше на 1,1% по сравнению с прошлым годом. В том числе наиболее высок уровень инновационной активности средних предприятий (17,9%) нежели малых (6,8%).

Анализ изменения уровня инновационной активности малых и средних предприятий за последние 4 года показывает нестабильную динамику (рис. 1). Если по малым предприятиям можно увидеть положительное изменение в уровне инновационной

активности в среднем за данный период на 0,9%, то по средним предприятиям 2014 году было снижение на 5,1% по сравнению с предыдущим годом и далее наблюдается незначительный рост ежегодно в среднем на 1%.

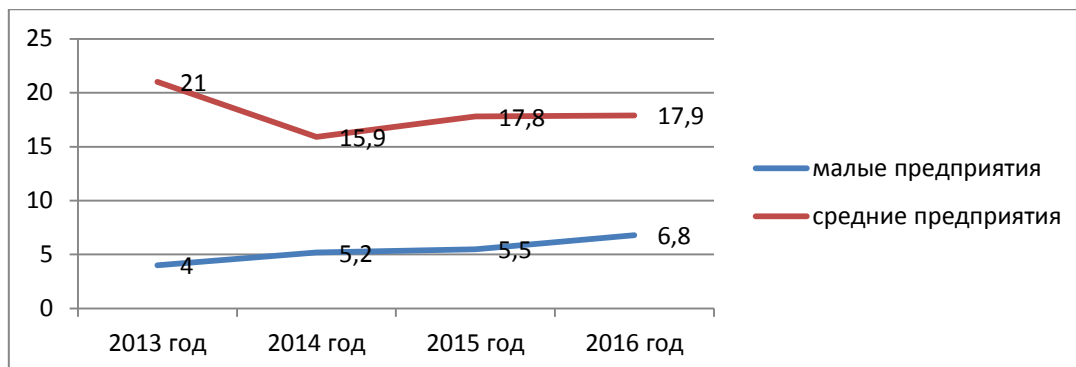


Рис. 1. Уровень инновационной активности малых и средних предприятий, %

Для полноты картины можно посмотреть структуру предприятий, имеющих инновации. По данным 2016 года, как показано в диаграмме (рис. 2) доля малых и средних предприятий, имеющих инноваций ниже, чем доля крупных предприятий, свидетельствует о том, что основными субъектами инновационной деятельности в Казахстане остаются преимущественно крупные предприятия.

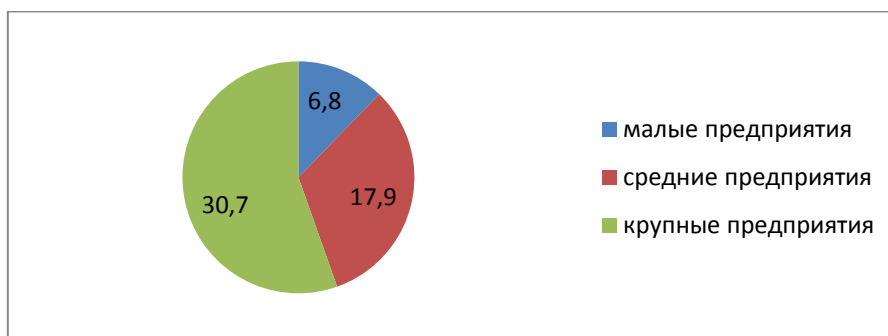


Рис. 2. Структура предприятий, имеющих инновации

Как показывает рис. 3 уровень инновационной активности по продуктовым и процессным инновациям средних предприятий значительно выше, чем у малых предприятий (по данным 2016 года на 3,6 раза), что свидетельствует о том, что средние предприятия в силу своих возможностей имеют больше потенциала инновационной деятельности, чем малые предприятия.

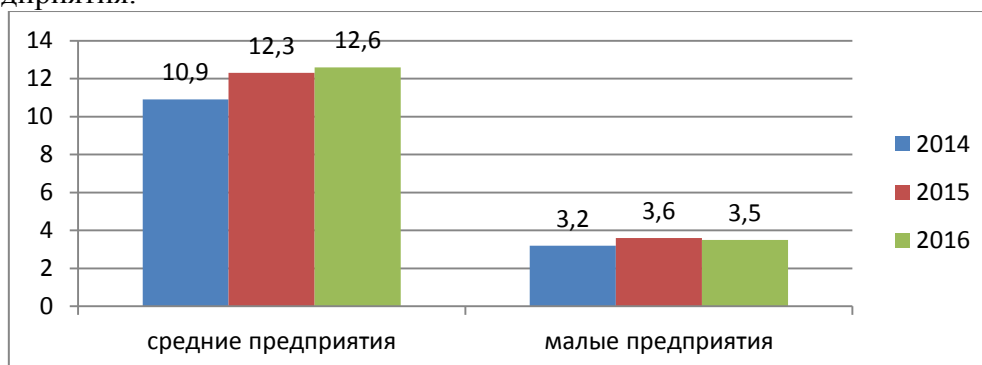


Рис. 3. Уровень инновационной активности малых и средних предприятий РК по процессным и продуктовым инновациям, %

Что касается динамики роста уровня инновационной активности по продуктовым и процессным инновациям, то здесь также намечается положительная тенденция по средним предприятиям (повышение в среднем ежегодно на 0,85%), в то время как по малым предприятиям за 2016 год, по сравнению с 2014 годом, наблюдается повышение на 0,3%, а в сравнении с 2015 годом понижение на 0,1%.

Подводя итоги анализа уровня инновационной деятельности малых и средних предприятий в Казахстане можно выделить несколько важных аспектов:

- инновационный потенциал малых и средних предприятий значительно ниже по сравнению с крупными предприятиями, что свидетельствует о необходимости формирования и реализации целенаправленной инновационной политики в сфере малого и среднего бизнеса;

- в контексте внутриотраслевой структуры уровень инновационной активности малых предприятий по сравнению со средними предприятиями оставляет желать лучшего, о чем свидетельствуют данные за последние три года, что главным образом влияет на конкурентоспособность и эффективность малых предприятий в целом;

- значительно низкий уровень продуктовых и процессных инноваций малых и средних предприятий, которые являются базовыми в инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, обеспечивающих главным образом улучшения качества производимой продукции и повышения технического уровня производства.

#### **Список литературы**

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».

2. Глазунова В.В. Современные проблемы в оценке инновационного потенциала организаций / В. В. Глазунова // Интернет-журнал «Науковедение». – Том 8, №1. – 2016.

3. Кузнецова Е.А. Определение инновационного потенциала российского малого предпринимательства / Е. А. Кузнецова // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – № 18. – С. 66 – 72.

4. Robert Leskovar, Alenka Baggia, Peter Metlikovič. Assessment of innovation potential in small and medium enterprises / Leskovar Robert, Baggia Alenka, Metlikovič Peter // Zhejiang Province. Industrial Engineering and Engineering Management. IEEM 2008. IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management. – PP. 949 – 953.

5. Аскарлова А.А. Оценка инновационного потенциала предприятий малого бизнеса / А. А. Аскарлова. – М.: Дело. – 2016.

УДК 332.1:330.341.1(477)

Марченко О.В., к.е.н., доцент; Голобородько О.П., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

#### **ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Прикрими недоліками утворення та вдосконалення сучасної інноваційної інфраструктури регіонів є безсистемність і непослідовність даного процесу, недосконала нормативно-правова урегульованість питань її розвитку, відсутність належної державної та регіональної підтримки під час формування та розвитку інституцій інноваційної інфраструктури, низький рівень фінансування всіх її елементів, відсутність постійно накопичуваної та легкодоступної систематизованої інформації про завершення прогресивних технологічних розробок у різних регіонах країни.

Для вирішення зазначених проблем потрібне суттєве комплексне поліпшення процесу формування інноваційної інфраструктури розвитку регіонів держави, ключовим орієнтиром якого має стати забезпечення рівних можливостей для кожного з них, враховуючи спектр їхніх потреб і величину наявного потенціалу. Йдеться про формування та розвиток адекватної інноваційної інфраструктури у регіонах, виявлення і дієве використання тих факторів, які відчутно впливають на подальше вдосконалення інноваційного потенціалу. Тому на регіональному рівні для формування та розвитку інноваційних інституцій необхідна активна участь у цьому процесі органів влади на місцях. Прояв відповідних владних повноважень щодо розвитку інноваційної інфраструктури повинен відбуватись у напрямі побудови інституційних засад зміцнення інноваційного потенціалу в регіоні [1].

Пріоритетні проблеми, що стосуються об'єктів інноваційної інфраструктури, пов'язані з тим, що інноваційна система країни, як системне ціле, має спиратись на єдність її законодавчої бази та розроблену бюджетну політику, а достатня гнучкість і динамічність цієї системи, які необхідні їй для своєчасної адаптації до зміни внутрішніх та зовнішніх умов і викликів, мають забезпечуватись шляхом децентралізації управління, організації декількох центрів аналізу й реагування. В Україні, з урахуванням її політико-адміністративного устрою та потреби управління регіональним розвитком, до класифікації інновацій пропонується додатково ввести групу інновацій на рівні регіону (мається на увазі, що дані інновації в країні вже застосовуються, але є новими для конкретного регіону). Інноваційний потенціал регіону доцільно усвідомлювати як сукупність науково-технічних, матеріальних, фінансових, кадрових, інституційних та інших ресурсів регіону, які можуть бути використані для здійснення інноваційної діяльності. Він містить такі елементи, як технологічні напрацювання, науково-технічні досягнення, інноваційну культуру, позитивне сприйняття суспільством зусиль із вдосконалення. Для оцінки рівня інноваційного розвитку регіонів вважаємо доцільним враховувати їх інноваційні можливості, тобто сукупність оцінки потреби регіону в інноваційному оновленні (насамперед, у виробничо-технологічній сфері), його інноваційний потенціал, а також наявні організаційно-правові, фінансові, інституційні, виробничо-технологічні, соціально-психологічні та інші умови для активізації інноваційних зусиль.

З метою забезпечення прискороного технологічного розвитку, державна інноваційна політика покликана вирішити ряд завдань: створити ділову атмосферу, яка сприятиме активності у сфері інновацій та спробах підвищити рівень власної конкурентоспроможності; заохочувати проведення розробок й комерціалізацію прогресивних технологій; швидше створювати сучасну інфраструктуру, необхідну для підтримки інноваційного процесу; інтегрувати інтереси оборонних і цивільних виробництв, що забезпечить ефективне вирішення ними завдань у сфері розробки і впровадження більш досконалих технологій, модернізації виробництв; підготовки відповідних працівників.

Основними принципами державної інноваційної політики повинні бути наступні: визнання інноваційного потенціалу в якості найважливішого стратегічного ресурсу країни; етапність у досягненні перспективних цілей; пріоритетність підтримки інноваційної діяльності у базових галузях економіки; першочергова увага до більш результативної частини власного інноваційного потенціалу; орієнтація на задоволення запитів споживачів і підвищення рівня якості громадян; сприяння інтеграції науки, виробництва, освіти та інноваційної підприємницької діяльності; системний характер державної підтримки інноваційної діяльності та її суб'єктів; узгодження інтересів органів державної влади та суб'єктів інноваційної діяльності; акцент на використанні економічних методів регулювання інноваційних процесів; надання прямої державної підтримки інноваційної діяльності на конкурсній основі.

Основними критеріями під час вибору пріоритетів в інноваційній діяльності можуть бути: науково-технологічний, економічний, соціальні й екологічні. Науково-технічний критерій передбачає технологічні прориви і формування нових виробництв на високорозвиненій технологічній базі. Економічний – забезпечення упевненого економічного

зростання. Соціальний критерій означає підвищення якості життя населення. Екологічний – передбачає організацію екологічно чистих виробництв та наближення до ліквідації екологічно небезпечного впливу на стан навколишнього середовища. Рівень значущості кожного з критеріїв при виборі пріоритетів визначається ситуацією й коливається залежно від наявних проблем технологічного розвитку, наявності в регіонах розробок високого рівня готовності, структури економіки, ситуації, стану внутрішнього й зовнішнього ринку, досягнутого рівня добробуту суспільства, рівня забруднення навколишнього природного середовища [2].

Враховуючи особливість інноваційної діяльності як об'єкта управління, ядром механізму реалізації державної інноваційної політики є система правових, фінансово-економічних і організаційно-технічних заходів підтримки суб'єктів інноваційної діяльності та забезпечення сприятливих умов для перебігу та відтворення інноваційних процесів. У своїй сукупності ці заходи утворюють механізм державної підтримки інноваційної діяльності. У кризові періоди роль даного механізму особливо зростає, оскільки дефіцит власних інвестиційних ресурсів і нестабільність ситуації змушують підприємців зменшувати увагу до проведення інноваційної діяльності.

### Список літератури

1. Інноваційна Україна 2020 / За заг. ред. В.М. Гейця / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf>.
2. Антонюк Д.А. Методика оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіонів // Д. А. Антонюк / Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2014. – №8. – С.31-39.

УДК 336.14

Марчишинець С.М., заступник начальника-начальник відділу  
транспорту та зв'язку управління інфраструктури та туризму  
*Полтавська обласна державна адміністрація*  
(м. Полтава, Україна)

Марчишинець О.В., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

## СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТА МЕХАНІЗМІВ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Стабільне економічне зростання та висока конкурентоспроможність будь-якої країни в умовах інтеграції досягається, зазвичай, за рахунок упровадження сучасних інноваційних технологій. Розвиток інновацій в Україні є важливим елементом інтеграції країни до ЄС, оскільки рівень інноваційної активності, згідно з Лісабонською стратегією, став визначальним критерієм готовності кожної держави до вступу в Євросоюз, основна мета якого – об'єднати науковий і технічний потенціал країн Європи з метою їх інтеграції в європейську та світову інноваційну мережу.

Практично у всіх західноєвропейських країнах було прийнято програми, які стосувалися стимулювання інноваційної діяльності. Такі програми передусім спрямовані на поширення інновацій. Наприклад, у таких країнах, як Німеччина, Франція, Великобританія, США, Канада, Японія, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Фінляндія реалізуються комплексні стратегії розвитку. Такі стратегії називають локальними або регіональними інноваційними стратегіями. Метою стратегій розвитку є стимулювання нових інноваційних підприємств та підтримка вже існуючих [1].



Для стимулювання інноваційної діяльності використовують різні методи та інструменти. Наприклад, такі країни як Франція, Іспанія, Німеччина підтримують інновації підприємств безпосередньо у роботі [2]. Деякі країни використовують опосередковані методи стимулювання інновацій. До таких країн можна віднести Фінляндію, яка є однією із найбільш інноваційних держав світу і тривалий час ефективно використовує субсидії для підприємств, які впроваджують інновації [3]. У розвинених країнах Європи одним із важливих інструментів стимулювання інноваційної діяльності є державно-приватне партнерство у сфері інновацій. Державно-приватне партнерство охоплює різноманітні форми довготривалої співпраці між органами державної влади та приватним сектором і має значну частку у фінансуванні досліджень та розвитку [4].

Водночас, виділимо найважливіші інструменти, які використовують європейські країни для сприяння інноваційній діяльності: безпосереднє співінвестування інноваційних інвестицій, створення науково-технічних парків, науково-дослідних установ, центрів трансферу технологій. Також використовують такі інструменти, як спрощення адміністративних процедур, податкові пільги, створення технологічних парків та ін. У сфері інновацій для України важливим є досвід Німеччини, оскільки за розвитком інноваційної діяльності ця країна посідає одне з перших місць у світі та перше місце в Європі [5].

У Німеччині значну увагу приділяють сприянню практичної співпраці між наукою та реальним сектором економіки. Велику увагу приділяють розширенню мереж кооперації та об'єднань потенціалу науково-дослідних установ і компаній через створення інноваційних союзів і кластерів. Для цього було створено програми для сприяння інноваційній діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, спеціальні програми підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності, програми підтримки засновників інноваційних компаній тощо. Щодо підтримки прогресивних технологій, то метою стратегії цієї країни є активне впровадження інновацій у різні сфери науки і техніки, а саме: енергетичну сферу, нанотехнологію, біотехнологію та ін. [6]

Розвиток інновацій є одним з найважливіших завдань також і в Чехії. У цій країні у впровадженні інновацій важливу роль відіграють прямі закордонні інвестиції. У Чехії державною підтримкою користуються кластери та технокластери, які одержують безпосередню інвестиційну допомогу у формі дотацій, а також фінансування окремих робіт.

Ще однією країною, в якій підтримка інноваційних проектів є важливим завданням, є Іспанія. Тут підтримку отримують як локальні, так і регіональні програми розвитку. В цій країні на стимулювання високоінноваційних інвестицій в підприємства, а особливо підприємства малого та середнього бізнесу, у розвиток інноваційного потенціалу підприємств та наукових установ, а також на підвищення кваліфікації людського капіталу на підприємствах спрямовується фінансова допомога у вигляді дотацій.

Розглядаючи питання стимулювання інноваційної діяльності в зарубіжних країнах, неможливо обійти увагою діяльність технополісів та технологічних парків, які є досить поширеними в економічно розвинених країнах. Зазначимо, що технополіс – це спеціально створений науково-промисловий комплекс, до якого входять підприємства та організації, охоплені повним інноваційним циклом. Стрижнем технополісу є науково-дослідний комплекс, який виконує фундаментальні наукові дослідження, що визначають перспективи розміщених в ньому виробництв [7].

Сьогодні у світі нараховується декілька сотень технопарків різних видів, більшість з яких зосереджено в США, Європі, Японії та Китаї, тобто в тих регіонах, що є економічно найвагоміші та найдинамічніше розвиваються. Сьогодні в США функціонує понад 140 наукових та технологічних парків, а із 25 найбільших університетів 23 мають наукові парки, де створено сотні компаній і тисячі робочих місць. У Фінляндії нараховується понад 17 парків, у Китаї – понад 53 парки (спеціальні технологічні зони), 50 провінціальних парків та 30 парків при університетах. До японського технополісу Tsukuba входить 3 технопарки, понад 50 державних дослідних інститутів [8].

Зарубіжні країни мають великий досвід у наданні податкових пільг, спрямуванні прямих закордонних інвестицій в інноваційні сфери, підтриманні ринку капіталів, удосконаленні системи охорони інтелектуальної власності, утворенні кластерів, установленні державно-приватного партнерства з метою заохочення інновацій, а також навчання персоналу у сфері інновацій. Щодо податкових пільг, то їх головною метою є збільшення видатків приватного сектора на дослідження та розвиток, який вважають одним із найголовніших показників інноваційності в ЄС, через збільшення власних коштів підприємств. На відміну від дотацій, за яких розмір видатків на дослідження і розвиток визначається у момент затвердження бюджету, податкові пільги надають привілей приймати рішення про розмір витрат на дослідження і розвиток приватному сектору (ринку). За таких умов самі підприємства приймають рішення, чи використовувати можливості, надані їм державою, чи відмовитись від них. Важливою ознакою податкових пільг є їх передбачуваність.

Варто зазначити і те, що податкові системи різних країн використовують різноманітні засоби стимулювання інноваційної діяльності. Найбільш ефективним із усіх методів податкового стимулювання, як показує досвід зарубіжних країн, є застосування інвестиційного податкового кредиту для забезпечення технологічного оновлення. Податковий кредит є безпосереднім відрахуванням із суми нарахованого податку, а не з суми оподаткованого прибутку при інвестуванні коштів у власний капітал підприємства. Зазначимо, що саме за допомогою цього регулюючого інструменту у Японії, США, Західній Європі, промислово розвинених країнах Східної Азії було забезпечено реалізацію моделей інноваційного розвитку економіки. У Франції для створення нових підприємств податковий кредит використовується і для пришвидшення розвитку економічно відсталих регіонів, а в Італії – для стимулювання розвитку південних регіонів [9]. Наприклад, у республіці Польща одним із пріоритетів розвитку інновацій та технологічного оновлення є технологічний кредит, який надається Національним банком Польщі [10]. Дослідження практики стимулювання, заохочення та підтримання інновацій в економічно розвинених країнах дає нам підстави дійти висновків про те, що кожна країна використовує свої інструменти сприяння інноваційній діяльності.

Отже, з наведеного вище можна зробити висновок, що Україна повинна використовувати досвід економічно розвинених країн щодо реалізації інноваційної політики, адже економічно розвинені країни вже пройшли значний шлях у напрямку реалізації інноваційної стратегії і мають великий досвід у цій галузі. Сьогодні і для України головним пріоритетом економічного розвитку має стати цілеспрямований перехід до інноваційної моделі економіки. А розширення міжнародної співпраці у сфері інноваційної діяльності між Україною та економічно розвиненими країнами буде дієвим інструментом формування інноваційної системи в Україні та сприятиме збільшенню обсягів інвестицій в інноваційну сферу.

### Список літератури

1. Sztaba M. Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy / M. Sztaba // *Przedsiębiorstwo a Region*. – Jarosław : Wyd-wo Kolordruk, 2006. – S. 112-116.
2. Becla M. Jak Unia finansuje innowacje / M. Becla, T. Zima. [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Jak-w-Uniifinansuje-sie-innowacje-1696483.html>.
3. Asheim B. The Role of Regional Innovation Systems In a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters / B. Asheim // *Industrial dynamics, innovation and development*. – Elsinore, 2004. – Pp. 31-38.
4. Piesiak A. Po prostu to zrybmy! Unia Europejska i wyzwanie innowacyjności / A. Piesiak, P. Świeboda. [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.demoseuropa.eu/upload/editor/demos/File/Raport-Innowacje.pdf>
5. Троян В. Інновації в Німеччині / В. Троян // *Наука та інновації : наук.-практ. журнал НАН України*. – 2005. – № 1. – С. 125-129.

6. Sztaba M. Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy / M. Sztaba // Przedsiębiorstwo a Region. – Jarosław : Wyd-wo Kolordruk, 2006. – S. 112-116.
7. Becla M. Jak Unia finansuje innowacje / M. Becla, T. Zima. [Electronic resource]. – Mode of access <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Jak-w-Uniifinansuje-sie-innowacje-1696483.html>.
8. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підручник. – К. : Вид-во "Кондор", 2006. – 398 с.
9. Коноваленко Н.В. Інвестиційний податковий кредит як інструмент фінансування діяльності промислових підприємств / Н.В. Коноваленко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – Сер.: Економіка, право. – 2011. – Вип. 3(54). – С. 106-111.
10. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, т. II. – С. 200-204.

УДК 332.142.4

Новікова В.В., аспірант

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

### **ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ**

Стан економіки України на сучасному етапі залишається незадовільним. Економічний розвиток регіонів України залежить безпосередньо від ступеню економічної безпеки як національного, так і регіонального рівнів. Предметом першочергової турботи держави і регіонів з погляду безпеки повинні бути: політична стабільність; цілісність держави; оборона; техноекологічна безпека; соціально-економічна безпека; зовнішньополітичні пріоритети.

Економічна безпека держави безпосереднім чином залежить від економічної безпеки регіонів. Проблема економічної безпеки є інструментом забезпечення ефективного управління при проведенні регіональної політики. У рамках нової регіональної політики територіальним одиницям надане право самостійно вирішувати питання освоєння і використання природних ресурсів, розвитку галузей економіки, ринкової інфраструктури за умови збереження єдиного соціально-економічного простору, забезпечення безперешкодного переміщення людей, товарів, сировини та ін. Економічна безпека країни тісно пов'язана із забезпеченням економічної безпеки всіх регіонів.

Економічна безпека регіону в управлінському відношенні може характеризуватися поєднанням безпеки різних ієрархічних рівнів, стан гарантування яких і визначає рівень економічної безпеки територіального утворення. Економічна безпека регіону має прояв у наступних видах: можливості здійснювати власну економічну політику в рамках держави; адекватно реагувати на різкі геополітичні зміни в країні; здатності самостійно реалізовувати значні економічні заходи по складним ситуаціям в регіоні, пов'язаними з локальними економічними лихами або прорахунками на регіональному рівні; можливості на договірній основі надавати допомогу суміжним областям і регіонам, незбалансована економічна ситуація яких може несприятливим чином вплинути на економічні інтереси територіального утворення.

У сучасних дослідженнях щодо напрямів економічної безпеки держави все більшої актуальності набувають проблеми економічної безпеки регіону як її складової, але єдиної думки стосовно моделей економічної безпеки регіону, з урахуванням специфіки трансформаційних процесів в економіці сьогодні немає. Економічна безпека як категорія економічної науки є складною системою економічних відносин на різних рівнях суспільного виробництва – на мікроекономічному та макроекономічному рівнях .

Питання забезпечення економічної безпеки України протягом тривалого часу є дуже важливими для подолання кризових явищ, формування гнучкості щодо адаптації до мінливих умов середовища, протидії великої кількості різнопланових загроз. Основою забезпечення економічних інтересів країни є стійкий розвиток регіонів та створення сприятливих умов для своєчасного реагування на загрози регіонального рівня.

За своєю природою економічна безпека держави є комплексною системою, що охоплює всі галузі господарства і всі аспекти життя держави та її населення. Природно, що економічна безпека держави має враховувати економічні інтереси кожного її громадянина та груп населення і поєднувати їх із загальнодержавними інтересами.

На думку провідних вчених під економічною безпекою регіону слід розуміти такий стан економіки, що дає змогу забезпечити сталий соціально-економічний розвиток, який базується на наступних засадах: економічна незалежність, стійкість і стабільність розвитку, здатність до саморозвитку і прогресу [1, с. 121].

Для визначення пріоритетів забезпечення економічної безпеки регіонів важливо виявити інтереси і загрози цим інтересам. При цьому варто враховувати не тільки власні інтереси а й інтереси партнерів, зокрема закордонних.

Забезпечення економічної безпеки регіону можливе тільки тоді, коли враховуються інтереси всіх учасників процесу регіонального розвитку – підприємств, галузей, міст, районів тощо. На різних рівнях регіонального розвитку тісно переплітаються економічні, політичні, екологічні та інші інтереси, причому чим вище рівень регіонального розвитку, тим більше учасників вступає у процес, тим ширше коло інтересів [2, с. 40].

Наявність кризової ситуації в економіці передбачає використання сучасних методів державного регулювання. Одним із чинників, який уповільнює вдосконалення в Україні регіонального управління, є відсутність необхідного інструментарію, здатного втілити сформовані у нормативних документах стратегічні цілі регіональної політики.

До основних складових економічної безпеки регіону відносяться: виробнича, соціальна, фінансова та екологічна. Відповідно до цих складових повинно здійснюватися постійний моніторинг з боку органів державної регіональної влади, аналіз потенційних загроз економічній безпеці регіону та вибір розв'язання виникаючих проблем. Такий моніторинг становища в регіоні має спиратися на набір індикаторів економічної безпеки, який дозволить виявити і оцінити майбутні загрози, а також реалізувати необхідний комплекс програмно-цільових заходів щодо зниження рівня загроз. Для своєчасного виявлення загроз доцільно створити перелік показників, інформацію за якими повинні надавати місцеві органи влади. На основі інформації, одержаної від місцевих органів влади після її перевірки на відповідність критеріям економічної безпеки, можна ухвалювати обґрунтовані рішення про мінімізацію тих чи інших загроз.

До основних принципів забезпечення економічної безпеки регіону можна віднести:

- єдності;
- унікальності;
- комплексності;
- пріоритетності;
- варіантності.

Виходячи із зазначених принципів можна виділити основні напрями забезпечення економічної безпеки регіону: удосконалення правової бази та забезпечення прийняття управлінських рішень при виникненні конфліктних ситуацій між центром і регіонами; збереження ресурсного потенціалу, відновлення і розвиток виробничого потенціалу регіону; підготовка кваліфікованих кадрів адміністративного менеджменту.

Для забезпечення економічної безпеки регіону потрібен спеціальний інструментарій, використання якого дозволило б розробляти і вибирати найбільш прийнятні варіанти забезпечення соціально-економічної безпеки з урахуванням особливостей кожного регіону. Для ухвалення ефективних управлінських рішень необхідна комплексна, своєчасна інформація, яка дозволила б встановити систему прямого зворотного зв'язку між

законодавчою і виконавчою владою, з одного боку, і реакцією на них у масах населення, на підприємствах, в установах і організаціях – з іншого. Але отримати таку інформацію зараз досить важко через відомчий підхід до формування інформаційних потоків і надання аналітичних матеріалів. Унаслідок чого управління часто мають значну за обсягом, але абсолютно різнопланову, не злагоджену між собою інформацію.

Найвищий ступінь безпеки досягається за умови, коли весь комплекс показників перебуває в допустимих межах своїх порогових значень, а порогові значення одних показників досягаються не на шкоду іншим.

### Список літератури

1. Бабець І.Г. Основи формування економічної безпеки України: монографія / [І.Г. Бабець, М.І. Флейчук та ін.]. – Львів: СПОЛОМ, 2011. – 208 с.
2. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів [Текст] / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39-54.

УДК 332.132

Оболенцева Л.В., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

Актуальною проблемою сучасної економічної теорії і практики менеджменту є управління конкурентоспроможністю підприємств. Підвищення рівня міжнародної конкуренції, глобалізація світового ринку, неконтрольоване проникнення іноземних товарів на вітчизняний ринок та невідповідний стан науково-технічного забезпечення вітчизняного виробництва виносять проблеми управління конкурентоспроможністю на перший план. Вирішення цього завдання, як пріоритетної управлінської проблеми дозволить українським підприємствам зайняти достойне місце у світовій економіці.

Загальновідомо [1], що від якості управлінських рішень залежить конкурентоспроможність продукції, підприємств, промислових комплексів та країни цілому.

Наслідком реформування економіки України став перехід промислових підприємств від функціонування в стабільному зовнішньому середовищі до діяльності в умовах мінливого оточення та постійної нестабільності та невизначеності. Сьогодні промислові підприємства, як ніколи вимушені адаптуватися до постійних та важко передбачуваних зовнішніх змін. Особливо важким це завдання робить той факт, що вітчизняні підприємства не звикли діяти в умовах сьогодення, вони не мають відповідного досвіду щодо гнучкого реагування на зміни та виживання в сучасному конкурентному середовищі. Ще більш гнітючою здається ситуація в контексті відкритості економіки, оскільки не маючи необхідного досвіду конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, говорити про можливість конкурувати з іноземними підприємствами, для яких висококонкурентне ринкове середовище є і завжди було звичайною нормою, - на сьогодні, майже неприйнятно.

Макрооточення вітчизняних підприємств характеризується чималою кількістю проблем, які потребують невідкладного вирішення, оскільки їх наявність унеможливає формування конкурентного середовища. Варто виділити наступні проблемні місця задля їх подальшого усунення:

- по-перше, не встановлено чітких та однозначних механізмів діяльності для суб'єктів господарювання, що обумовлено непослідовністю, нестабільністю та фрагментарністю проведення реформ, а також нестабільністю через недосконалість та неоднозначність законодавства;

- по-друге, інерція та безініціативність керівників підприємств, що гальмує ефективний соціально-економічний розвиток. Особливо болючим це питання є для державних підприємств та структур;

по-третє, нерівність конкурентних умов діяльності суб'єктів господарювання, яка спричинена недосконалістю фінансово-банківської системи, фіскальної політики держави, особливо податкової системи, нерозвиненістю фондового ринку та інші.

Враховуючи вагомі напрацювання багатьох учених в області конкурентоспроможності, слід відзначити, що на сьогодні залишаються наукові проблеми, які потребують поглиблення теоретичних і практичних розробок, ретельного дослідження саме умов виготовлення промислової продукції та функціонування промислових підприємств і комплексів в сучасних економічних умовах.

Важливе значення при цьому має розробка економічних механізмів формування управлінських рішень протягом складних виробничих процесів промислових підприємств. Загальновідомо, що від якості управлінських рішень залежить конкурентоспроможність продукції, промислового підприємства та промислового комплексу у цілому. Щодо підвищення ефективності функціонування промислового підприємства разом із науковим обґрунтуванням рішень, необхідним також є пошук резервів підвищення ефективності [2].

Аналізуючи досвід провідних країн світу щодо комплексного управління конкурентоспроможністю, слід відзначити, що впровадження систем управління конкурентоспроможністю завжди проводиться поетапно. На кожному етапі реалізується визначена програма, підготована групою менеджерів-фахівців щодо управління конкурентоспроможністю, вживаються конкретні заходи, які підвищують ефективність роботи із забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності [3].

Регіональний рівень розвитку економіки має певні особливості, які потрібно враховувати на всіх рівнях державного управління. Тобто, пріоритетом державної політики на сучасному етапі економічного розвитку України повинно стати створення інтегрованих у світове виробництво промислових комплексів, здатних забезпечувати вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів України.

Проаналізувавши різні підходи до визначення конкурентоспроможності регіону, можна сформулювати наступне: конкурентоспроможність регіону – це його здатність забезпечувати якість економічного зростання, високого рівня життя населення, екологічного благополуччя території, а також підвищення, в цілому, іміджу регіону. Це здатність виявляти, створювати і використовувати конкурентні переваги для утримання або поліпшення своїх позицій серед інших регіонів.

Промисловість відіграє важливу роль в житті регіону, в ній зосереджений найбільший економічний та соціальний потенціал забезпечення його життєдіяльності. Спроможність органів регіональної влади сформувати сприятливі умови для залучення необхідного обсягу інвестицій в промисловість регіону є необхідною умовою сучасного регіонального економічного розвитку. Крім того, здатність регіональних промислових комплексів самостійно накопичувати ресурс розвитку дасть їм можливість збільшити свою економічну незалежність та самостійність

Процеси розвитку промислових підприємств регіону повинні спрямовуватися на забезпечення не тільки збільшення випуску товарів і послуг, але й стійкого і збалансованого зростання рівня життя населення.

Взагалі організація промислового виробництва повинна бути проводиться з урахуванням зростання впливу галузевих і регіональних тенденцій та особливостей. Суттєві зміни, зокрема, функціонування нових різновидів розподілу праці, диктують необхідність ефективного підходу до взаємодії галузевих і територіальних відносин у процесі розвитку промислового виробництва. Взагалі, механізм управління конкурентоспроможністю промислових підприємств на регіональному рівні повинний базуватися на певних принципах:

- оптимальне співвідношення централізованої і децентралізованої ініціативи;

- забезпечення єдності цілей і дій як усього промислового комплексу регіону так і окремих підприємства, тобто збіг глобальних і локальних інтересів;
- спеціальну систему мотивації, що створює зацікавленість усіх виконавців у підвищенні конкурентоспроможності підприємств промисловості регіону;
- використання сучасної технологічної бази керування, що дозволяє з мінімальними втратами в реальному режимі часу вирішувати питання забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу регіону.

### Список літератури

1. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування: концепції, рішення, стратегії: монографія / О.А. Паршина. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2010. – 287 с.
2. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В.А. Павлова – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2006. – 276 с.
3. Дікань В.Л. Управління конкурентоспроможністю корпорацій в Європі: підручник / В.Л. Дікань, В.І. Савчук. – К.: Знання. 2004. – 207 с.

УДК 330.341.1

Рахметулина Ж.Б., к.э.н, доцент; Базикенова А.Е., магистрант  
*Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева*  
*(г. Астана, Республика Казахстан)*

## РОЛЬ НАУКИ В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

*«Мы живем в эпоху, когда расстояние от самых безумных фантазий до совершенно реальной действительности сокращается с невероятной быстротой»*  
*Максим Горький*

XXI век – это век стремительного развития науки, высоких технологий, информационных систем и новшеств, которые ежедневно способствуют облегчению жизни и приносят удобство во все сферы жизнедеятельности человека. Нынешнее время – время инноваций, основополагающей и главной движущей силой которых является наука.

Что есть прогресс без науки? Сейчас мало кто задумывается, что большинство окружающих его вещей раньше в природе не существовало. Все что нас окружает – дано наукой. Причем дано не просто так, а годами напряженной работы и накопленного опыта тысяч ученых по всему миру. Абсолютно все: медицина, образование, промышленность, технологии – находятся в зависимости от науки. На сегодняшний день наука играет роль основного звена экономической системы современного общества. Именно наукоемкая продукция с ее количественными и качественными показателями является главным конкурентным преимуществом любой страны в экономическом соревновании на мировом рынке. О развитии страны судят не только по богатствам ее недр, а главным образом, по наличию передовых технологий.

Рейтинг глобального инновационного индекса, который публикуется ежегодно с 2007 г., в настоящее время служит главным ориентиром для руководства компаний, директивных органов и других желающих получить представление об инновационных процессах, протекающих в мире. Глобальный индекс инноваций составлен из 82 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Разработчики политики, лидеры бизнеса и другие заинтересованные стороны используют ГИИ на постоянной основе для оценки достигнутого прогресса [1].

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности WIPO в рейтинге на 2017 год по глобальному инновационному индексу в пятерку лидеров входят Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и Великобритания [1].

На 2017 год Республика Казахстан занимает лишь 78 строку в списке ГИИ. Для сравнения в 2016 году Казахстан занял 75 позицию [2]. Высокий ли это показатель? Едва ли, учитывая понижение позиций. Однако, несмотря на это, Казахстан, как интенсивно развивающееся государство, ставит цель - вхождение в топ-30 развитых стран мира. Поэтому необходимо делать упор на такую сторону как наука и инновации.

На мой взгляд наиболее значительными проблемами в области развития науки и применения инноваций является недофинансирование.

Согласно Национальному докладу по науке - 2016, доля затрат на казахстанские научные исследования в ВВП составляет всего 0,17% [3]. В развитых странах этот показатель намного выше - от 3 до 4 процентов, то есть превышает в 20 раз. К таким странам прежде всего относятся Израиль (4,86% ВВП), Финляндия (4,01%), Швеция (3,75%), Япония (3,42%) и Корея (3,37%).

Согласно отчету Visam Central Asia «Состояние и проблемы казахстанской науки: взгляд изнутри», в результате опроса 701 представителя науки, наиболее сильными местами казахстанской науки опрошенные научные работники считают опыт и квалификацию кадров. Наиболее слабыми местами – материально-техническое обеспечение научных учреждений и особенно – заработную плату научных работников. Также казахстанские ученые низко оценили государственную поддержку науки и внедрение научных достижений в практике. Выход из сложившейся ситуации большинство работников научных учреждений и преподавателей ВУЗов находит в увеличении государственного финансирования [4]. Среднемесячная номинальная заработная плата научного работника составляет около 100 тыс. тенге, или 300 долларов США. Для сравнения средняя профессорская заработная плата в развитых странах составляет \$5,318 в месяц и особенно высока в Саудовской Аравии, Канаде и США [5].

Вторая проблема заключается в трудности внедрения результатов научных исследований. Многие производственные предприятия находятся в руки иностранных инвесторов. Они не заинтересованы в том, чтобы разработки казахстанских ученых попадали к ним в технологию, повышая конкурентоспособность наших предприятий. У них подход временщика и отношение такое же. Временщик никогда не будет думать о будущем, зачем ему это, если он может вовремя снять сливки и уйти.

Тем не менее, Казахстан намерен решать проблемы и развивать сферу научных исследований и инноваций. Для этого ежегодно принимаются различные меры.

В 2011 году был принят закон «О науке». В нем сказано о поддержке правительством науки и технологий. Государство гарантирует продвижение всех организаций, осуществляющих инновационную деятельность посредством финансирования проектов, содействия развития инновационной структуры, организации подготовки инновационных менеджеров [6].

Одним из значимых событий было принятие закона «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9.01.2012г. Здесь отражена необходимость регуляции отношений в инновационной сфере, а так же направление и форма реализации государственной инновационной политики [7].

В Послании Президента РК Н.А. Назарбаева 2010 года «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» отмечается, что создаваемая в стране Национальная инновационная система призвана развивать сектора «экономики будущего». Стратегической задачей является создание полноценной Национальной инновационной системы, которая к 2020 г. должна обеспечить результаты в виде разработок, патентов и готовых технологий, внедряемых в стране, а особенностью современного этапа развития казахстанской экономики должно стать создание постиндустриальной структуры экономики инновационного типа [8].



Одним из основных векторов государственной политики в сфере научно-технической и инновационной деятельности стало формирование инновационной инфраструктуры, включающей организацию специализированных субъектов инновационной деятельности государственного, межотраслевого, отраслевого и регионального характера. Одним из приоритетных направлений развития экономики Казахстана является развитие сети технопарков, для реализации этого Министерством индустрии и торговли Казахстана была разработана Концепция формирования сети технопарков в РК [9].

Технологические парки – это главные компоненты инновационной системы республики. Главной задачей является укрепление связи науки с производством, внедрение современных технологий. В Казахстане в настоящее время действует около десятка технопарков и 40 бизнес-инкубаторов. По данным Национального научного портала Республики Казахстан, в стране действуют 213 научно-исследовательских организаций [10].

В стране периодически проводятся конкурсы на грантовое финансирование проектов коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности. Казахстанские ученые все чаще заявляют о себе на мировой арене. В конце 2016 года 18 казахстанских ученых стали лауреатами международной премии Top springer author. Также систематически проводятся семинары для руководителей научных организаций и членов диссертационных советов. 115 научно-технических программ реализуются в республике с 2015 по 2017гг. (по материалам государственной регистрации научно-технических программ). Однако Министерством образования и науки РК еще не представлена информация о том, какова доля внедрения результатов научных исследований от общего количества профинансированных проектов.

В целом, Казахстан за годы независимости сделал и продолжает делать неплохие шаги к поставленным целям, учитывая состояние экономики страны после распада СССР. Переходные периоды всегда сопровождаются трудностями, так же как и сейчас. Наше молодое государство должно осуществлять переход к инновационной экономике наряду с остальными странами мира, многие из которых имели намного больше опыта и времени на развитие, а также более высокий уровень экономики.

Так в чем же роль науки в инновационной экономике Казахстана? На мой взгляд, само слово инновация включает в себе смысл внедренного новшества. Значит инновация – это конечный результат. А наука – основа того, на чем держится этот результат. В итоге, не имея науки, как фундамента, никакой речи об инновационной экономике и быть не может. В современных условиях реализация всего комплекса целей общества Казахстана должна связываться с инновационным типом развития. В первую очередь, инновационная экономика строится на научном фундаменте. Создается теоретическая база, направленная на разработку и развитие научной методологии и последующую реализацию инноваций.

Таким образом, относительно невысокий уровень развития научного сектора на данном этапе можно рассматривать и с положительной точки зрения. Глядя на опыт других стран, анализируя их ошибки, можно грамотно применять модели развития к условиям нашего государства. Переход к инновационной экономике – не однодневное явление, оно затрагивает множество сфер экономики в совокупности и требует немало средств, мер и времени, а самое главное – перестройку мышления от старого индустриального лада к новому «инновационно-информационному».

В целом, развитие научного сектора - неотъемлемое условие экономического роста и повышения качества жизни в условиях новой экономики. Поэтому оно занимает и будет занимать приоритетное место в реализации инновационной политики государства.

### **Список литературы**

1. Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности WIPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.wipo.int](http://www.wipo.int).
2. National center for Science and Engineering Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nsf.gov/statistics](http://www.nsf.gov/statistics).

3. Интернет-журнал «Власть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.vlast.kz](http://www.vlast.kz).
4. Bisam Central Asia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.bisam.kz](http://www.bisam.kz).
5. Интернет-журнал «Livejournal» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.livejournal.com>.
6. Закон Республики Казахстан от 18 февраля 2011 года № 407-IV «О науке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>.
7. Закон Республики Казахстан от 9 января 2012 года № 534-IV «О государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>.
8. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akorda.kz>.
9. Коммуникативная площадка g-global [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://group-global.org>.
10. Национальный научный портал Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauka.kz>.

УДК 658.501.338.24

Редкін О.В., к.т.н., доцент; Толкачов Д.М.

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **СТАТЕГІЧНЕ ТА ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

Світовий досвід прогресу провідних країн свідчить, що їх успіх ґрунтується на застосуванні проектного управління та інноваційної моделі сталого розвитку. Тому в умовах низької ефективності попередніх реформ і слабкості вітчизняної економіки формування сучасних теоретичних та організаційно-методичних основ проектного управління в стратегічних програмах інноваційного розвитку національного господарства та високотехнологічного виробництва в Україні є актуальним завданням.

Проблемами інноваційного розвитку економіки займалися І.Т. Балабанов, З.С. Варналій, А.П. Васильєв, О.В. Востряков, О.В. Гаврилюк, І.О. Галиця, В.М. Геєць, Н.П. Гончарова, О.М. Гребешкова, В.Ф. Гринев, Н.Д. Еквілайн, М.З. Згуровський, С.М. Ілляшенко, Б.Є. Кваснюк, О.В. Комеліна, Н.В. Краснокутська, А.А. Мазаракі, І.П. Макаренко, С.М. Максимов, Б.А. Маліцький, Т.Н. Оболенська, І.В. Одотюк, В.В. Онікієнко, В.О. Онищенко, В.І. Піла, О.В. Поважний, О.С. Попович, В.П. Семиноженко, В.П. Соловійов, В.Д. Стивенсон, Л.І. Федулова, В.В. Черняк, В.Г. Чирков, І.Б. Чичкало-Кондрацька, І.А. Шовкун, Й.А. Шумпетер, Р.Ф. Якобс тощо. Особливості загальної теорії і практики управління проектами розвитку корпоративних і виробничих систем до-сліджувалися і розвивалися в працях Г.О. Бардиша, Л.П. Батенка, І.А. Бланка, Д. Боліса, С.Д. Бушуєва, В.І. Воропаєва, О.А. Загородніх, А. Зелля, Н.І. Ільїна, Х. Керцнера, Д. Кендайла, Д.Клиленда, В.Л. Колікова, В.В. Ліщинської, Т.В. Майорової, О.М. Михайличенка, Д.К. Пінто, М.Л. Разу, О.М. Саруханова, В.А. Ткаченка, Р.Б. Тяна, С. Фахренгофа, Б.І. Холода, В.Д. Шапіро. Результати аналізу робіт зазначених учених і фахівців-практиків засвідчили, що, незважаючи на наявність великої кількості публікацій, існує необхідність проведення додаткових досліджень, пов'язаних зі створенням дієвого механізму щодо стратегічного та проектного управління інноваційним розвитком національного господарства та високотехнологічного виробництва в сучасних умовах України.

Мета роботи полягає в розробленні науково-методичних основ і практичних рекомендацій щодо організації стратегічного програмно-цільового та проектного управління інноваційним та високотехнологічним розвитком національного господарства України.

Головними проблемами інноваційного розвитку і причинами низької ефективності вітчизняної економіки сьогодні є:

1. Непослідовність попередніх реформ і низький рівень інноваційного прогресу національного господарства внаслідок: а) неприйняття Національної Стратегії і Програми розвитку, слабкої державної політики інноваційного розвитку економіки та відсутності дієвих механізмів їх реалізації; б) хаотичності та незбалансованості проведення програм розвитку високотехнологічного виробництва в Україні та низької їх підтримки з боку органів влади.

2. Недостатній рівень якості, обсягів та результативності в діяльності сектору передових досліджень і інноваційних розробок, що обумовлено слабкістю національної інноваційної системи (НІС), низькою інтеграцією науки, освіти, бізнесу та держави.

3. Низький рівень прогресу високотехнологічних секторів економіки, виробництва та інноваційного бізнесу внаслідок відсутності: а) економічних стимулів у суб'єктів господарювання до здійснення інновацій і високотехнологічної модернізації; б) державно-приватного партнерства і узгоджених дій в інноваційній сфері для розвитку виробництва; в) розвинутого ринку інноваційних розробок та високих технологій, включаючи їх трансфер; г) інноваційного консалтингу, девелопменту, венчурного та інших видів сучасного бізнесу.

4. Слабка динаміка інноваційного розвитку регіонів і територій за наявності високої диспропорції в індустріально-неефективному навантаженні регіонів і відсутності державної політики пропорційного сталого розвитку територій.

5. Низький рівень інноваційної культури населення та слабкий вплив освіти на його зростання внаслідок: а) недостатньої підтримки з боку держави передової інноваційної освіти і культури, особливо в сфері інженерії, високих технологій, нових форм управління розвитком і бізнесом; б) низького рівня інформаційно-комунікаційного обслуговування інноваційних процесів, включаючи інтеграцію національної науки та економіки у світові процеси.

6. Недостатні обсяги й ефективність міжнародного науково-технічного та високотехнологічного співробітництва внаслідок слабкої підтримки з боку держави спільних інноваційних проектів та розвитку експортно-орієнтованих і високотехнологічних товаровиробників, які реалізують новітню продукцію.

7. Недостатній рівень фінансової підтримки з боку держави інноваційних процесів і програм розвитку внаслідок низького обсягу та неефективності фінансування та інших механізмів державної підтримки науки, інноваційних процесів і проектів.

8. Мала ефективність управлінського впливу на інноваційні процеси розвитку держави внаслідок: а) недостатньої законодавчої, нормативної, науково-методичної бази формування НІС і високотехнологічного виробництва; б) низького рівня застосування проектного, інноваційного, виробничо-операційного і маркетингового менеджменту, професійних команд із реалізації стандартів управління розвитком складних наукових та виробничих систем.

Виходячи із цього пропонуються такі пріоритети та інструменти реалізації Національної Стратегії інноваційного розвитку України:

1. Метою розроблення стратегії має стати встановлення шляхів і механізмів забезпечення стійкого та якісного зростання до європейських стандартів добробуту всього населення країни, посилення національної безпеки за рахунок динамічного та неперервного прогресу економіки в довгостроковій перспективі, підвищення конкурентних позицій України у світовому просторі на основі поступового переходу на інноваційну модель сталого розвитку держави, що характерно для постіндустріального суспільства.

2. Головними пріоритетами Національної Стратегії і програм інноваційного розвитку України доцільно визначити: а) динамічний розвиток сучасного сектору передових досліджень та інноваційних розробок, який пов'язаний із прогресом національної

інноваційної системи; б) прискорений розвиток високотехнологічних секторів національного господарства, типів виробництва та інноваційного бізнесу, в тому числі високотехнологічних науково-виробничих систем (ВНВС); в) забезпечення ефективного інноваційного розвитку регіонів і територій; г) формування нового покоління компетентної і високопрофесійної людини на основі розвитку інноваційної освіти і культури; д) активізації міжнародного науково-технічного та високотехнологічного співробітництва; е) покращення фінансового забезпечення та державної підтримки інноваційних процесів і розвитку; ж) формування нових механізмів і форм діяльності органів влади в процесах управління та правового забезпечення стратегічного та якісного інноваційного розвитку України.

3. Ключовими інструментами впливу органів влади на успішне формування та реалізацію цілей, завдань і пріоритетів Національної Стратегії і програм інноваційного розвитку держави мають стати: а) оновлена форма стратегічного, мультипроектного і проектного управління, яку реалізує управлінський персонал центральних, регіональних і місцевих органів влади в планах і програмах розвитку економіки та її ВНВС; б) сучасний зміст і стандарти проектного управління в процесах розроблення та виконання цільових програм розвитку ВНВС в Україні; в) використання світового досвіду і передових механізмів реалізації інноваційної політики розвитку держави на основі єдиної Національної Стратегії та стандартів проектного менеджменту; г) формування за допомогою програм розвитку ВНВС передової НІС, високотехнологічної економіки, систем виробництва конкурентної продукції.

Для досягнення визначеної мети та пріоритетів необхідно створити такі передумови, що сприятимуть модернізації національного господарства і системи управління розвитком:

1. Посилити роль та удосконалити функції держави в забезпеченні її інноваційного розвитку на засадах проектного менеджменту, включаючи оновлення законодавства і нормативно-правової бази.

2. Подолати негативні впливи глобалізації і неолібералізації економіки шляхом посилення регуляторно-координаційних функцій держави на стратегічні процеси її розвитку.

3. Досягти консенсусу й консолідації зусиль усіх гілок влади, політичних сил і суспільства у напрямі інноваційно-технологічного та економічного прогресу держави.

4. Забезпечити на тривалий час (не менш 10-20 років) політичну, економічну та соціальну стабільність країни.

5. Створити дієве партнерство держави та бізнесу в процесах реалізації інноваційного та економічного розвитку України.

6. Подолати надмірну економічну нерівність регіонів і населення, забезпечити перехід до європейської моделі сталого розвитку територій та України в цілому.

7. Удосконалити розподіл функцій і відповідальності за державне управління розвитком країни між гілками та рівнями органів влади, підвищити професійні знання і навички управлінського персоналу щодо проектного управління інноваційним прогресом економіки.

8. Системно впровадити на новій законодавчій та нормативно-правовій основі світові підходи і сучасні стандарти проектного управління інноваційним розвитком за допомогою стратегічних планів та цільових програм модернізації національного господарства.

Фундаментальними кроками формування системи стратегічного, мультипроектного та проектного управління інноваційним розвитком України мають стати:

1. Формування Національної Концепції соціально-економічного та інноваційного розвитку України.

2. Розроблення, законодавче затвердження та впровадження Національної Стратегії інноваційного розвитку держави шляхом: а) встановлення базових принципів формування Стратегії і проведення стратегічного аналізу в інноваційній сфері України (за часів її незалежності) в порівнянні зі світовими тенденціями розвитку; б) визначення мети і цілей щодо формування та виконання Стратегії; в) встановлення Стратегії – способів, напрямів й етапів – досягнення визначених цілей; г) актуалізація цілей, цільових індикаторів й основних

завдань довгострокової інноваційної політики в основних галузях господарювання і соціальній сфері; д) визначення цілей і пріоритетів розвитку НІС, високотехнологічного виробництва, інноваційного бізнесу й освіти, регіонів і територій, зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного співробітництва; е) встановлення параметрів стратегічно-просторового, інноваційно-технологічного та фінансово-економічного розвитку та підтримки з боку держави інноваційних процесів в Україні; ж) формування механізмів реалізації Стратегії, включаючи сучасні стандарти мультипроектного та проектного управління; з) розроблення та реалізація планів і програм розвитку національного господарства та його ВНВС.

3. Поступовий перехід управлінського персоналу органів виконавчої влади, корпоративного, бізнесового, наукового та освітнього середовища на універсальну методологію стратегічного планування, мультипроектного і проектного управління розвитком держави.

4. Урахування світового та вітчизняного досвіду планування, організації, координації, контролю і регулювання ходу реалізації та забезпечення цільових результатів прогресу України на основі інноваційної моделі її сталого розвитку.

### Список літератури

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.

2. Kerzner Harold, Strategic Planning for project Management Using a Project Management Maturity Model / Harold Kerzner. – John Wiley & Sons, Inc., New York, 2015. – 312 p.

3. Редкін О.В. Світові стандарти управління інноваційним розвитком економіки України / Редкін О.В., Толкачов Д.М. // Економіка і організація управління. Збірник наукових праць Донецького національного університету. – Вінниця, 2015. – Вип. 1(17). – с. 215-223.

4. Редкін О.В. Реалізація нового механізму стратегічного та проектного управління інноваційним розвитком національного господарства / О.В. Редкін, Д.М. Толкачов // "Економіка і регіон": науковий вісник ПолтНТУ ім. Ю.Кондратюка. – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – Вип. 3(58) – С. 49-61.

УДК 330.322

Ржепішевська В.В., к.е.н., доцент; Афанасьєва Ю.Ю., магістрант  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

### СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Умови розвитку сучасної української економіки і необхідність вдосконалення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств на основі інвестування вимагають орієнтації на сучасні методи організації і управління підприємством, переходу до більш ефективних моделей господарювання, оптимізації використання інвестиційних ресурсів.

Розвинені зарубіжні країни все більше уваги приділяють питанням розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності, правомірно вважаючи, що одних зусиль з нарощування обсягів виробництва недостатньо. Необхідна взаємодія всіх підрозділів, що забезпечують інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства. При цьому особливо важливу роль відіграють організаційні та управлінські аспекти розвитку підприємства, в тому числі впровадження сучасної технології інноваційно-інвестиційного менеджменту – проектно-орієнтованого управління. В Україні ж рівень інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств вкрай низький в силу відсутності ефективних механізмів і моделей інвестиційного управління.

Проектно-орієнтований підхід до управління інвестиційною діяльністю підприємства стає сучасною основою методів управління, в результаті яких здійснюється перехід виробничої системи в більш конкурентоспроможний стан. Проектно-орієнтоване управління збільшує гнучкість і динамічність компанії, децентралізована відповідальність функціональних керівників і забезпечує готовність компанії до організаційних змін. Паралельно можуть використовуватися і інші концепції управління (наприклад, програмно-цільове).

З проектною діяльністю так чи інакше стикалися всі сучасні підприємства, адже проект – це соціально-економічна система, що обмежена в часі і включає в себе, зокрема, реструктуризацію, проведення реконструкції, відкриття нових видів бізнесу, випуску нової продукції, послуг тощо. Саме проектні системи створюють інноваційні передумови розвитку організації, сприяють трансформації як бізнесу в цілому, так і управлінської діяльності, зокрема.

У загальному випадку, управління проектом є надзвичайно складним завданням. Так, для синтезу механізму управління проектом проект-менеджери повинні для кожного з потенційних виконавців та всіх можливих методів, засобів, форм, умов і мотивів (які взаємопов'язані між собою) визначити допустиму сукупність результатів і цілей [1]

Як визначає В.І. Воропаєв [2], серед функцій управління проектами виділяють такі (рис. 1):



Рис. 1. Функції управління проектами

З огляду на зазначені на рис. 1 функції, виникає стійке усвідомлення складності проектної діяльності як у фахівця будь-якого рівня, так і керівника підприємства, а, отже, і значної відповідальності, що створює суб'єктивні (ментальні) та об'єктивні (відсутність фахівців з проектного управління) перешкоди до переходу організацій на новітні методи управління. Впровадження проектного управління та його популяризація в організації, на наш погляд, перш за все залежить від керівництва підприємства.

В умовах нестабільної економіки основні чинники, які необхідно враховувати при розробленні проектів це: доцільність проекту; техніко-економічне обґрунтування, яке розраховується на перспективу; технічне завдання на проект, яке на первісній стадії повинно передбачати можливість диверсифікації проекту; розподіл елементів проекту між виконавцями і варіант координації їх діяльності; аналіз соціально-економічного середовища країни, регіону де розробляється і впроваджується проект; розроблення і постійне відновлення плану проекту при його реалізації; необхідність планування на всіх рівнях планів – від стратегічного до оперативного; ітерація проектних завдань; постійний моніторинг проекту на всіх стадіях його проходження.

Перехід на проектне управління вимагає певних змін на рівні підприємства, пов'язаних в першу чергу з перебудовою організаційної структури, появою потреби у перекваліфікації і

розвитку персоналу, формалізацією проектної методології. Зазначені процеси зумовлюють розвиток підприємства з позицій вдосконалення системи управління проектами.

Для проектно-орієнтованих підприємств на українському ринку характерна ситуація, коли безліч проектів управляється засобами функціонального або процесного менеджменту. При цьому акцент ставиться на процесі, а не на досягненні цілей і результатів кожного окремого проекту, що в свою чергу веде до неефективного управління проектами підприємства в цілому.

Проектно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства передбачає управління не інвестиційною діяльністю як такою, а портфелем інвестиційних проектів підприємства. Вся інвестиційна діяльність розбивається на програми, спрямовані на досягнення конкретних цілей підприємства, а вже в рамках програм виконуються окремі інвестиційні проекти [3]. Кожен проект, по суті, автономний, а можливість його існування визначається виключно критеріями відповідності стратегічним цілям підприємства і забезпечення необхідної норми рентабельності.

Впровадження проектно-орієнтованого управління підприємством, як інструменту підвищення ефективності бізнесу, відбувається в умовах жорсткої конкуренції – коли продукти запускаються на ринок за відносно короткий термін, коли кожен продукт виробляється під конкретного клієнта, коли необхідно виконувати одночасно велику кількість складних проектів, коли конкуренти мають кращі технічними можливостями.

Таким чином, впровадження проектно-орієнтованого управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства є серйозним і масштабним перетворенням бізнесу в цілому, несе підвищені ризики, але в той же час дозволяє значно збільшити потенціал для підвищення прибутковості бізнесу і вартості підприємства в цілому.

### Список літератури

1. Сафронов С.О. Проектний аналіз: інвестиційний аспект: монографія / С.О. Сафронов, Н.А. Караван. – Дніпродзержинськ: ДДТУ, 2013. – 187 с.
2. Воропаєв В.І. Системне уявлення управління проектами [Електронний ресурс] / В.І. Воропаєв, Г.І. Секлетова. – Режим доступу: [http://www.iteam.ru/publications/project/section\\_36/article\\_2338](http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_2338).
3. Ржепішевська В.В. Формування інвестиційної програми промислового підприємства в процесі його реструктуризації / В.В. Ржепішевська, А.В. Юдіна // Молодий вчений. – 2015. – № 11(26). – С. 101-105.

УДК 338.24

Рижикова Н.І., к.е.н., доцент

*Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)*

## СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами, що сприяє породженню нових проблем у розвитку інвестиційно-інноваційних процесів, спонукає до розробки ефективної інноваційної моделі розвитку ринку інвестиційних ресурсів України.

Для формування ефективної моделі розвитку ринку інвестиційних ресурсів в економічній практиці пропонується застосовувати такі методологічні положення: інвестиційний клімат країни має забезпечувати баланс інтересів всіх учасників інвестиційної діяльності та бути стабільним і досить гнучким; для різних інвестицій необхідний відповідний режим їх стимулювання; інвестиції покликані забезпечувати впровадження у

виробництво інноваційних факторів розвитку; інвестиції повинні бути чітко збалансовані з процесами відтворення робочої сили шляхом створення необхідної кількості ефективно функціонуючих робочих місць; інвестиційна діяльність не повинна порушувати комплексні властивості економічної стійкості та безпеки господарських систем, а також екологічних умов регіонів та економіки в цілому.

Хоча в процесі регулювання інвестиційного ринку державою реалізуються різні підходи до регламентації діяльності професійних та інших учасників ринку, державне регулювання має забезпечувати однакові права й однаковий доступ до ринку всіх його суб'єктів, максимальну прозорість ринку, конкурентне середовище, не допускати монополізації ринку. На сьогодні для всіх країн основними формами державного регулювання інвестиційного ринку є [1]:

- прийняття актів законодавства з питань діяльності учасників ринку;
- регулювання випуску та обігу фінансових активів;
- реєстрація випусків (емісій) фінансових активів та інформації про їх випуск, контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрації випуску та продажу фінансових активів;
- регулювання прав і обов'язків учасників ринку;
- надання спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення професійної діяльності на ринку та забезпечення контролю за такою діяльністю;
- створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами фінансових активів і особами, які здійснюють професійну діяльність на інвестиційному ринку;
- контроль за дотриманням антимонопольного законодавства на ринку тощо.

Наголошуючи на збалансованій взаємодії всіх суб'єктів господарювання, варто було б наголосити ще й на консолідації для забезпечення цієї взаємодії зусиль виконавчих державних інституцій з метою становлення системи нормативно-правового, організаційного, інформаційно-аналітичного та фінансового забезпечення інноваційних процесів в Україні.

Основними консолідованими завданнями, які сприятимуть формуванню інвестиційно-інноваційної моделі розвитку ринку України на рівні держави є:

- формування інноваційно-орієнтованої структури національної економіки;
- покращення організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності;
- цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;
- створення ринку інноваційної продукції, на якому буде забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;
- широке застосування в усіх галузях економіки і сферах суспільного життя інформаційно-комунікаційних технологій;
- вдосконалення системи державної підтримки інноваційної діяльності та її регулювання;
- підвищення інноваційної культури суспільства.

Отже, головними завданнями стратегії вибору інноваційної моделі розвитку ринку інвестиційних ресурсів України є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного, виробничого та підприємницького потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки. Національна стратегія, орієнтована на формування інноваційної моделі розвитку, повинна поєднувати:

- безпосередні заходи національного та регіонального рівнів, здійснювані за прямого бюджетного фінансування, які сприятимуть поліпшенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу, інтенсифікації опановування науковими знаннями та новими технологіями, всебічному розвитку людського капіталу;



• здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування в конкурентному середовищі, збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань.

### Список літератури

1. Ромашко О.Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків [Електронний ресурс] / О.Ю. Ромашко – К. : КНЕУ, 2000. – 240 с. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/4/2003/2.1.6.shtml>
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/1560-12>
3. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/3480-15>
4. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України 30.10.1996 № 448/96-ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>

УДК 330

Самойленко І.О., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

## ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

В Україні тариф на електроенергію майже вичерпав потенціал свого зростання. За падіння купівельної спроможності в складних економічних умовах споживачі дедалі гостріше реагують на будь-яке підвищення тарифів. Останні чинять важливий соціально-економічний вплив, опосередковано позначаючись на якості життя й добробуті населення. Вони визначають, яка частина доходу домашнього господарства витратиться на електроенергію (диктують споживчу поведінку), і мають хвильовий ефект на всю економіку. На сьогодні в тарифах на електроенергію зберігається перехресне субсидування, коли завищені тарифи для промислових споживачів та юридичних осіб використовуються для перехресного субсидування тарифів для домогосподарств. Промислові споживачі, коштом яких проводиться субсидування, установлюване у вигляді доплати в тарифі, перекладають свої витрати на собівартість виробленої продукції, що, відповідно, опосередковано впливає на рівень інфляції. Компанії, що постачають електроенергію, зі свого боку, відчувають тиск інфляції й одночасного падіння платоспроможності споживачів. Перехресне субсидування домогосподарств не тільки негативно позначається на конкурентоспроможності промислових споживачів, а й послаблює стимулювання для енергозбереження. Окрім того, воно не забезпечує соціальної справедливості, оскільки фактично розмір субсидії прямо пропорційний до споживання електроенергії. За таких умов будь-яке збільшення тарифів, за відсутності прозорого обґрунтування, постійно стає приводом для критики влади; викликає протестні настрої в суспільстві, особливо в тих його прошарках, яка належить до категорії малозабезпечених і соціально незахищених груп населення; призводить до макроекономічної нестабільності й створює ризики для сталої роботи енергетичного сектора.

Вище названі фактори актуалізують потребу у використанні додаткових «важелів» (інструментів), які б стимулювали розвиток енергетичної інфраструктури загалом і кожного учасника ринку електроенергії зокрема, особливо енергопостачальні компанії. Одним із таких «важелів» є стимулювальний метод тарифного регулювання на підставі RAB-регулювання, що полягає в установленні більш ефективної структури та поетапному приведенні тарифів у відповідність до реальних витрат енергокомпаній. Ефективне

функціонування RAB-регулювання потребує, однак, забезпечення гарантій повернення позик у майбутньому, що вимагає стабільної та прозорої системи регулювання, яка забезпечує прибутковість енергетичного сектора в довгостроковій перспективі. Одним із інструментів досягнення вищезазначеної мети є формування механізмів зобов'язального й стимулювального характеру. Основними стимулювальними механізмами, перелік яких згодом має бути розширений, є такі:

1) уніфікація тарифного регулювання – прийняття довгострокових (не менш ніж на 5 років) тарифних рішень із наданням гарантій щодо їхньої незмінності;

2) уведення «регуляторного договору»: усі витрати понад узгоджений тариф мають лягати на власників енергокомпаній, а не на споживачів, а це потребує введення механізму «регуляторного договору», який покликаний забезпечити довгостроковий баланс між інтересами споживачів та інвесторів і передбачає можливість апелювання в разі виникнення розбіжностей між учасниками процесу;

3) оцінювання ефективності діяльності енергокомпанії на підставі методу порівняльного аналізу. Під ефективністю мається на увазі співвідношення корисного результату (кількості обслуговуваних споживачів, обсягу поставленої електроенергії, максимального обсягу споживаної потужності споживачами) і виробничих витрат.

Основна складність тарифного регулювання полягає в тому, що регулятор не володіє точною інформацією про об'єктивно необхідний рівень витрат енергокомпанії. Із огляду на це доступ до інформації щодо витрат енергокомпанії завжди асиметричний, оскільки саме компанія зазвичай якнайкраще знає свій оптимальний рівень витрат. Крім того, інформація щодо витрат завжди неповна, тому що навіть сама енергокомпанія в умовах відсутності конкуренції не знає власного потенціалу для скорочення витрат. Унаслідок указаних обставин упровадження регуляторного порівняльного аналізу видається єдино можливим виходом. Ідеться про те, що порівняльний аналіз дає змогу визначити еталонний рівень ефективності за такими ключовими аспектами, як операційна й інвестиційна діяльність, і за такими факторами, як надійність, витрати та втрати.

Різні форми регулювання зумовлюють неоднакове ставлення енергокомпаній до якості послуг. В умовах стимулювального регулювання за формулою  $(RPI - X)$ , де  $RPI$  – індекс споживчих цін;  $X$  – фактор підвищення продуктивності, компанії прагнуть збільшити прибуток шляхом зменшення інвестицій, зниження витрат на обслуговування обладнання та скорочення персоналу. Як наслідок – зростає ймовірність зниження якості послуг. В умовах регулювання за нормою прибутку ( $ROR$ ) компанії зазвичай самі визначають необхідний рівень інвестицій у поліпшення якості послуг. Водночас з'являються стимули для надмірного інвестування (ефект Аверча – Джонсона), але зникають стимули для скорочення витрат і підвищення ефективності цих інвестицій. На практиці рідко спостерігається надміру висока якість послуг: здебільшого спостерігається дисбаланс між різними параметрами якості послуг. Згадана нерівномірність відображає швидше інтереси не споживачів, а системних операторів. Із огляду на це будь-який метод регулювання тарифів має доповнюватися певним типом регулювання якості послуг, щоб за витратних методів регулювання запобігати надлишковим (або незбалансованим) інвестиціям у поліпшення якості послуг, а за стимулювального регулювання – унеможливити зниження якості послуг. Ідеться про роботу механізму, який функціонує на підставі відношення якості надаваних послуг і отримання додаткових доходів.

Так, у Великобританії регулятор в особі Бюро газового ринку і ринку електроенергії – Ofgem (Office of the Gas and Electricity Markets) стимулює компанії підвищувати якість надаваних послуг шляхом винагородження. У 2006 році Ofgem увів схему винагородження для операторів мереж, що надають споживачам послуги високої якості. Указана схема дає змогу виділяти та заохочувати компанії, які найбільш ефективно здійснюють свою діяльність і демонструють найкращу практику стосовно споживача. Щороку загальний розмір винагороди в 1 млн. фунтів стерлінгів вручається за певними категоріями [1]. Схема стимулювання передбачає не лише винагороду за високі показники діяльності, а й штрафи за

недосягнення цільових показників, наприклад, за величиною витрат або за кількістю споживачів, що мали перебої з електроенергією, на кожні 100 споживачів тощо [2].

Перехід до моделі RAB-регулювання, що базується на роботі механізму, який функціонує на підставі співвідношення якості надаваних послуг та отримання додаткових доходів, є дієвим важелем у застосуванні інноваційних методик тарифного регулювання енергокомпаній. Із введень RAB-регулювання поліпшується якість послуги, підвищується надійність енергопостачання, зміцнюється безпека енергетичної інфраструктури та з'являються гарантії інфраструктурного забезпечення необхідних обсягів послуг за утримання тарифу на прийнятному рівні.

### Список літератури

1. Customer Service Reward Scheme. Available at [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ofgem.gov.uk/Networks/ElecDist/QualofServ/CustServRewSch/Pages/CustServRewSch.aspx>.

2. Quality of Service Incentives. Available at [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ofgem.gov.uk/Networks/ElecDist/QualofServ/QoSIncent/Pages/QoSIncent.aspx>.

УДК 631.115

Синельников В.М., к.э.н., доцент

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛЬНЯНОЙ ОТРАСЛИ В БЕЛАРУСИ

Традиционно лен в Республике Беларусь является важной сельскохозяйственной культурой. Республика располагает благоприятными почвенно-климатическими условиями, а так же передовыми технологиями для его возделывания. Температура почвы в период роста растения в среднем составляет 17–18 °С, воздуха – 21–23 °С, разница температур дня и ночи – 10–12 °С, количество осадков за период роста – 300–320 мм. Эти параметры наилучшим образом соответствуют биологическим потребностям культуры.

Посевная площадь льна во всех категориях хозяйств за последние пять лет в среднем составила более 56 тыс. га. За последние восемь лет в республике наблюдается неизменная тенденция по сокращению посевов льна. Даная динамика привела к тому, что площадь отводимые под культуру сократились примерно в 1,8 раза, с 80,2 тыс. га в 2008 году до 46,3 тыс. га. в 2016 году. Это связано с постоянной интенсификацией производства и повышением объемов получения конечной продукции с каждого гектара посевов.

Валовой сбор льноволокна во всех категориях хозяйств – в 2016 году составил 41,3 тыс. т, льносемя – 6,8 тыс. т., при этом урожайность льноволокна составила – 9,4 ц/га, льносемя – 3,4 ц/га. (табл. 1) [1].

Таблица 1

#### Валовой сбор и урожайность льна-долгунца в 2014-2016 гг.

	Льноволокно						Льносемена					
	валовой сбор, тыс. т			урожайность, ц с 1 га			валовой сбор, тыс. т			урожайность, ц с 1 га		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Республика Беларусь	48,2	40,5	41,3	10,7	10,1	9,4	7,2	6,8	6,9	3,2	3,4	3,2
Области												
Брестская	7,6	6,7	5,8	16,2	14,5	11,3	1,0	1,1	1,1	5,1	5,3	4,9
Витебская	12,3	10,5	12,6	9,6	9,4	10,7	2,1	2,3	2,3	3,0	3,6	3,3
Гомельская	4,1	2,6	3,7	9,8	6,4	8,2	0,5	0,3	0,3	3,2	1,2	1,1
Гродненская	7,8	7,8	4,3	10,9	11,1	7,2	1,0	1,1	1,1	3,2	3,4	3,2
Минская	7,6	6,5	6,8	9,9	9,5	7,4	1,0	1,0	1,0	2,4	3,0	2,8
Могилевская	8,9	6,4	8,2	10,1	9,9	10,8	1,7	1,1	1,1	3,5	3,9	3,6

Анализ табл. 1 показал, что за последние 3 года урожайность льноволокна имеет отрицательную динамику, а льносемян незначительно колеблется из года в год. Не смотря на то, что лен возделывается в республике повсеместно, основными поставщиками сырья являются Витебская и Могилевская области.

Для большинства предприятий Беларуси лен является убыточной культурой. Чтобы выявить причины данного явления проанализируем урожайность льна за 2015 год в разрезе хозяйств (табл. 2) [2].

Таблица 2

**Группировки сельскохозяйственных организаций по урожайности льноволокна в 2015 году**

Урожайность, ц с 1 га	Республика Беларусь		Области											
	число организаций	% к итогу	Брестская		Витебская		Гомельская		Гродненская		Минская		Могилевская	
			число организаций	% к итогу	число организаций	% к итогу	число организаций	% к итогу	число организаций	% к итогу	число организаций	% к итогу	число организаций	% к итогу
до 4	8	7,3	–	–	4	18,2	–	–	1	2,7	1	4,0	2	11,8
4,1-6	16	14,5	–	–	4	18,2	3	75,0	4	10,8	1	4,0	4	23,5
6,1-8	20	18,2	–	–	4	18,2	–	–	7	18,9	6	24,0	3	17,6
8,1-10	27	24,5	–	–	1	4,5	1	25,0	13	35,1	9	36,0	3	17,6
10,1-12	16	14,5	1	20,0	4	18,2	–	–	4	10,8	5	20,0	2	11,8
12,1-14	13	11,8	1	20,0	4	18,2	–	–	3	8,1	2	8,0	3	17,6
свыше 14	10	9,1	3	60,0	1	4,5	–	–	5	13,5	1	4,0	–	–
Итого	110	100	5	100	22	100	4	100	37	100	25	100	17	100

Как показывает проведенный анализ 65 % сельскохозяйственных организаций выращивающих лен-долгунец, не смогли достигнуть среднереспубликанского значения по урожайности и около 90 % не реализовали возможный биологический потенциал данной культуры.

Основными резервами роста урожайности и повышения экономической эффективности производства льнопродукции являются следующие:

1. Проведение рационально сортообновления с высеванием высокопродуктивных отечественных сортов. Отечественные сорта льна-долгунца при соблюдении технологии возделывания конкурентоспособны с зарубежными, обеспечивают высокую потенциальную урожайность волокна (25 ц/га и более), семян (8-12 ц/га), содержание волокна в тресте на уровне 32-40 %. Доля новых отечественных сортов (Блакит, Василек, Пралеска, Борец, Алей, Заказ, Ритм, Ярок и др.) в посевных площадях льна-долгунца должна составлять около 80 %.

2. Неукоснительное соблюдение технологических регламентов и применение интенсивных технологий возделывания льна. Разработанная РУП «Научно-практический центр НАН Беларуси по земледелию» и РУП «Научно-практический центра НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства» технология производства льнопродукции позволяет получать более 18,0 ц/га волокна и 8,0 ц/га семян. Технология включает использование комплексных целевых минеральных удобрений, микроудобрений, средств защиты, системы машин и механизмов европейского уровня для выращивания льна, расстила соломки, производства и уборки льнотресты [3].

3. Создание узкоспециализированных сырьевых зон. В условиях существующей организации производства соломки и тресты льнозаводы вынуждены ежегодно арендовать у сельхозпредприятий пахотные угодья для посева льна. Практика европейских стран показывает, что возможно вывести льноводство из сферы деятельности льнозаводов и сельхозпредприятий, которые терпят ежегодные убытки вследствие низких урожаев, недостатка техники, отсутствия специализации, и одновременно наращивать производство льнопродукции в специализированных хозяйствах с высокой рентабельностью этой культуры.

4. Расширение специализации хозяйства по выращиванию масличных сортов льна. В РУП «Институт льна» успешно ведутся работы по селекции льна масличного. Разрабатывается энергосберегающая технология возделывания культуры, проводятся исследования по стабилизации качества льняного масла и увеличению срока его хранения.

Для расширения использования продуктов переработки семян льна масличного необходимы углубленные маркетинговые исследования, широкое рекламирование пищевых и лечебных свойств продуктов на его основе.

В хозяйства республики имеются хорошие перспективы для интенсификации льняной отрасли. Основной задачей для них является обеспечение необходимых объемов производства высококачественного исходного сырья, удовлетворяющего потребителей в среде крупных перерабатывающих предприятий республики. Для чего необходимо: использование предприятиями современной технологии производства льнопродукции, что позволит получать тресту сортономером 1,75 и выше и урожайность волокна 14—18 ц/га; ускоренное размножение новых высокопродуктивных и высоковолокнистых сортов льна-долгунца; создание кооперативно-интеграционной структуры в виде холдинга включающего в себя предприятия осуществляющие весь производственный цикл начиная от выращивания льна и заканчивая сбытом готовой продукции; расширение производства масличного льна для использования его продукции в пищевой, лечебно-медицинской практике, в кормлении сельскохозяйственных животных, технических целях.

### Список литературы

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник.— Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. — 370 с.
2. Синельников В.М. Оценка состояния и направления интенсификации льноводства в Республике Беларусь / В.М. Синельников // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии — 2016. — №4. — С. 33-37.
3. Прищепов М.А., Синельников В.М. Факторы повышения эффективности выращивания льна в Республике Беларусь / М.А. Прищепов, В.М. Синельников // Научно-практические аспекты технологий возделывания и переработки масличных и эфиромасличных культур: материалы межд. науч.-практ. конф. Рязань, 3-4 марта 2016 г. / ФГБОУ ВПО РГАТУ; под общ. ред. Д.В. Виноградова — Рязань, 2016. — С. 207-211.

УДК 330.341

Власова К.В., аспирант кафедры менеджменту  
*Відкритий міжнародний університет «Україна» (м. Київ, Україна)*

### ГОЛОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Істотна міжрегіональна диференціація і сильні соціально економічні дисбаланси, характерні для України, створюють значні перешкоди при вирішенні завдань інноваційної економічної модернізації. Проведений аналіз свідчить про те, що, відмінності у виробничих, науково-технологічних, соціально-демографічних показниках функціонування суб'єктів в динаміці скорочуються досить повільно, а в деяких випадках навіть посилюються. Значна неоднорідність закономірно обмежує потенціал поширення економіки інновацій і означає, що в країні не може бути «усередненої» регіональної політики. Регіоналізація державної соціально-економічної політики, ефективний облік територіальних інтересів вимагають пошуку нових механізмів їх реалізації. Але не може бути стандартної політики для всіх регіонів України. Тому необхідно визначити загальні соціально-економічні та приватні варіанти вирішення конкретних управлінських завдань.

Висока ефективність модернізаційних заходів потенційно досягається тільки за допомогою реалізації якісної різно-рівневої оцінки функціонування територій та диференційованого підходу до управління регіональними системами. У зв'язку з цим досить принципове значення має певна сукупність факторів, які формують основні економічні тенденції, відтворювальну динаміку і соціальні умови в регіональних інноваційних системах [1, с. 213-214 ].

Регіональна інновація - це сукупність взаємопов'язаних нововведень, реалізованих у всіх сферах життєдіяльності території для досягнення економічних і соціальних ефектів і є

результатом практичного застосування економічних, науково-технічних і соціальних знань. Траєкторія економічної модернізації за типом «випереджаючого» або «наздоганяючого» розвитку має ґрунтуватися на реальній оцінці стану технологічної бази галузей, ефективності діючих інститутів, а також об'єктивних інвестиційно-інноваційних обмеженнях. Побудова ефективної економічної політики вимагає дотримання певної логіки дій. Серед них: формулювання головних і допоміжних цілей і відповідних показників, яких необхідно досягти до заданого терміну; підбір інструментів, що впливають на цільові показники і інші параметри системи; встановлення порядку застосування інструментів і підготовка резервних способів управління, що дозволяють забезпечити і відкоригувати рух всієї системи в заданій траєкторії [ 2, с.668-669 ]. Ключові показники ефективності повинні бути формалізовані в єдиній системі звітності і відповідати наступним критеріям: бути відносно простими й однозначними в інтерпретації; мати оптимальні, порогові, критичні значення для характеристики і порівняння, в т.ч. в динаміці; оновлюватися на постійній основі; володіти репрезентативністю для зіставлень регіонального рівня; мати можливість включення в економіко-математичні моделі та інформаційно-прогнознi системи. Дуже важливими і цінними критеріями в наведеній класифікації вимог виступають: необхідність врахування часової динаміки даних та можливість поширення використовуваних показників в різних територіальних площинах. Слід зазначити, однозначність в інтерпретації результатів не завжди досяжна, оскільки індикатори, отримані на різних регіональних рівнях, можуть мати коректне пояснення тільки в рамках заданого інформаційного та географічного простору даних. Тому в зазначеному випадку можна говорити не про «однозначності», а про «відносності» розрахування індикаторів, виявлених шляхом зіставлення параметрів по аналізованій соціально-економічній системі і деякої базової характеристики, наприклад, по іншому регіону, на даному етапі аналізу.

Необхідно підкреслити, що останнім часом дуже важливе місце в різних системах оцінки інноваційного розвитку територій отримали індикатори соціального характеру: середня тривалість життя, рівень медичного обслуговування населення, ступінь освіченості та інші.

Вплив соціально-інноваційного клімату безпосередньо зумовлює значення традиційних індикаторів економічної ефективності - окупність залучених інвестицій і рівень продуктивності праці.

Проведений в рамках даної роботи аналіз базується на факторах, які найбільш якісно і інформативно визначають відповідні виробничі умови розвитку регіональної інноваційної системи та дають можливість її різнорівневого зіставлення з іншими системами.

Перший показник - обсяг інвестицій в основні фонди на душу населення. Слід зазначити його надзвичайну репрезентативність щодо промислово-відтворювальної політики, якої дотримуються регіональні органи влади в конкретному регіоні країни. Масштаби оновлень повинні бути певною мірою прив'язані до демографічної складової і демонструвати питому вагу грошових коштів, які виділяються на оновлення основних фондів і технологічну модернізацію в цілому.

Другий критерій - оборот малих підприємств є визначальною ланкою у формуванні валового регіонального продукту економіки інноваційного типу. Від підприємницької активності населення і його можливостей втілювати нові знання в кінцевий високотехнологічний товар залежить рівень поточної життєздатності і перспективне функціонування соціально-економічної системи.

Третій фактор - коефіцієнт демографічного навантаження показує, яке число осіб непрацездатного віку припадає на 1000 чоловік працездатного віку. Цей фактор свідчить про кадровий потенціал регіону і перерозподіл доходів від економічно активного населення до незайнятого. Природно, що чим нижче його значення, тим менше податкове навантаження в питомому вирахуванні лягає на підприємницький сектор, сприятливіша соціальна обстановка і вищий рівень зацікавленості суспільства в освоєнні інноваційних ідей.

Четвертий показник - оборот організацій за участю іноземного капіталу є найважливішим індикатором привабливості інвестиційного клімату в регіоні. Його динаміка може безпосередньо свідчити про позитивні чи негативні тенденції в інституційних, законодавчих, соціально економічних та інфраструктурних регіональних трансформаціях і

ступеня мотивації до взаємодії зарубіжних учасників і бізнес-спільноти. Крім того, може відображати масштаби освоєння модернізаційних і інтеграційних процесів територій, а також поширення в регіоні передових міжнародних технологій і засобів виробництва.

П'ятий фактор - очікувана тривалість життя при народженні характеризує соціальну, екологічну та економічну обстановку на конкретній території, будучи найбільш адекватним узагальнюючим ідентифікатором якості життя. Динаміка показника дає основне уявлення про результативність соціальної політики в регіоні.

Сформований набір виділених факторів, завдяки взаємопов'язаному застосуванню економічних інструментів дає можливість реалізувати високоефективне рішення задачі модернізації на основі оцінки внутрішньої динаміки використання виробничого потенціалу регіональної інноваційної системи.

#### Список літератури

1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник для студентів ВНЗ. — К. : Либідь, 2006. — 480с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 2/ за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В., д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2017. – 906 с.

УДК 330.341.1

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Боев М.І., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

В сучасних умовах розвиток будь-якого підприємства неможливий без формування та реалізації інноваційної політики, модернізації устаткування та обладнання, розвитку науки й техніки тощо. Особливо це стосується будівельних підприємств, які відносяться до досить специфічної галузі. Це викликано тим, що інноваційна діяльність у будівництві є найважливішим елементом підвищення ефективності виробництва, – забезпечення постійного оновлення і поліпшення технологій виконання будівельних, ремонтних та монтажних робіт, а також основна умова подолання кризи і забезпечення економічного зростання підприємства. Впровадження інноваційних технологій, а не інноваційних продуктів, нині виступає ключовою детермінантою формування конкурентоспроможності будівельного підприємства у довгостроковій перспективі.

Істотний вплив на впровадження інноваційних технологій на будівельних підприємствах має інноваційний потенціал підприємств, сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, наявність досконалої нормативно-правової бази. Обов'язковою умовою впровадження інноваційних технологій на будівельних підприємствах є врахування галузевих особливостей, а саме [1]:

- відмінність регіонів за природно-кліматичними умовами;
- різноманітність видів будівельної продукції, послуг тощо;
- істотна різниця в технологіях будівництва;
- різноманітність підприємств за формами власності, розмірами;
- соціально-освітній рівень працівників галузі;
- віддаленість від науково-інформаційних центрів і організацій, які створюють науково-технічну продукцію і технології;
- відсутність чіткого організаційно-економічного механізму впровадження інноваційних технологій.

Вказані особливості обумовлюють специфічні підходи до управління впровадженням інноваційних технологій будівельними підприємствами.

Протягом тривалого часу вітчизняні підприємства намагалися розвиватися переважно за рахунок екстенсивного шляху, але ця тенденція практично вичерпала себе і стала економічно не вигідною. За сучасних умов з метою ефективного функціонування, підприємствам необхідне постійне оновлення своєї продукції, використання виробничих, організаційних, управлінських та інших нововведень. Адже, відомо, що підприємства, які постійно у своїй діяльності використовують різного роду інновації, інноваційні технології, є більш успішними та менш вразливими до негативного впливу зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день темпи інноваційного розвитку підприємств будівельного комплексу України є дуже повільними і причинами цього виступають [3]:

- низький рівень бюджетного фінансування наукових досліджень;
- слабка розвиненість інноваційної інфраструктури;
- низький рівень інноваційної свідомості персоналу підприємств;
- обмеженість, малодоступність інформації щодо досвіду здійснення інноваційних проектів, вітчизняних та зарубіжних наукових розробок;
- слабкий рівень розвитку дослідницької бази на будівельному виробництві;
- висока вартість нововведень та невизначеність строків інноваційного процесу;
- високий рівень інноваційних ризиків;
- неврегульованість правової бази;
- недостатність власних коштів будівельних підприємств;
- брак можливостей для кооперування з іншими будівельними підприємствами та науковими організаціями;
- перешкоджання реалізації інноваційних проектів адміністративними перепонами та нормативами;

консерватизм мислення місцевої влади, низька якість будівельних матеріалів, неспівпадіння інновацій із сформованою роками парадигмою містобудівного середовища.

На даному етапі в Україні здійснення інноваційної діяльності будівельними підприємствами найчастіше проявляються у заміні морально застарілого обладнання більш новим. Проте цього недостатньо для забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку в майбутньому. Будівельним підприємствам необхідно змінювати не тільки обладнання, але й технологію зведення будівельних об'єктів загалом.

Слід зазначити, що інноваційна активність будівельних підприємств обмежується досить часто через негативний діловий клімат, обумовлений надмірним фіскальним тиском та інертною роллю держави в захисті інтелектуальної власності, дуже незначну підтримку підприємств інноваційної сфери. 49 % респондентів не бачать жодних позитивних змін і продовжують скаржитися на повільне впровадження реформ, корупцію, податкове та фіскальне регулювання, а також тиск з боку відповідних органів.

Майже в однаковій мірі заважають впроваджувати інноваційні технології такі фактори як: низька кваліфікація персоналу, низький рівень розподілу праці, неспроможність керівників підприємств оцінити необхідність застосування нових технологій, низька організаційна культура та, як правило, недостатньо сприятливий психологічний клімат підприємства. Однією з проблем для впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах є поглиблення економічної кризи, викликані збройними заворушеннями, що в свою чергу призводить до довготривалої нестабільності і зриву потоку інвестицій в українську економіку [2].

Отже, інноваційні технології в загальній схемі управління стійкістю функціонування будівельного підприємства відіграють домінуючу роль в умовах кризи й у посткризовий період. Крім того, постійно йде процес розвитку засобів та методів виробництва, що призводить до ще більшої конкуренції, тому підприємству потрібно турбуватися про свою конкурентоспроможність. Відомо багато способів підвищення конкурентоспроможності, одним з яких є впровадження інноваційних технологій.

На сьогодні економічне змагання за лідерство будівельних підприємств пов'язане виключно з впровадженням інноваційних технологій. Успішними будуть лише ті



підприємства, які провадять інноваційний шлях розвитку. Адже, впровадження інноваційних технологій дозволяє зменшити час будівництва, витрати на будівництво, покращити екологію завдяки використанню екологічно чистих будівельних матеріалів, тобто відмовитись від традиційних – азбесту, токсичних видів пластмаси, деяких марок бетону тощо.

### Список літератури

1. Іщенко О.М. Системна екологізація будівництва на принципах сталого розвитку / О.М. Іщенко, В.А. Баженов, В.В. Трофимович, Ю.М. Саталкін, Б.І. Різничок // Екологічна безпека та природокористування. – 2008. – С. 6-13.
2. Комеліна О.В. Сучасні аспекти розвитку інноваційних технологій на малих будівельних підприємствах / О.В. Комеліна, А.О. Чайкіна, Т.А. Корабельнікова // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 6. – С. 173-177.
3. Чорна М.В. Стратегічні напрями інноваційної діяльності / М.В. Чорна, С.В. Глухова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 210-216.

УДК 330.341.1

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Коцюруба Б.Ю., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Одним із перспективних шляхів економічного зростання підприємств є його розвиток на інноваційній основі. Практика показує, що інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність сучасних підприємств, їх експортний потенціал, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні та соціальні проблеми.

Інноваційна діяльність є однією з основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства [2].

Інноваційна діяльність передбачає розробку і реалізацію нових продуктів, товарів, технологій, організаційно-управлінських нововведень за допомогою розвитку і використання інноваційного потенціалу підприємства. Тобто розвиток підприємства на інноваційній основі дозволить підприємствам іти в ногу з часом.

Слід зазначити, що процес управління розвитком підприємства на інноваційній основі включає процеси впровадження і використання нової техніки, технологій, управлінських, організаційних та інших видів інновацій в цілях збереження, підтримки і посилення конкурентоспроможності підприємства, що здійснюється за допомогою координації, організації, впорядкування, регулювання інноваційних процесів та інноваційної діяльності підприємства.

Варто зазначити, що підприємство вважається таким, що розвивається на інноваційній основі, якщо воно [1-2]:

постійно здійснює в широкому діапазоні роботи з досліджень і розвитку (або здійснює закупівлі нових продуктів або технологій);

виокремлює на таку діяльність порівняно високі фінансові ресурси;

систематично впроваджує нові науково-технічні рішення;  
представляє велику частку новинок (виробів і технологій) в обсязі продукції і послуг;  
постійно впроваджує інновації на ринок.

Інноваційним є розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства у динамічних умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії й пов'язаний із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Відповідно до такого погляду управління розвитком підприємства на інноваційній основі набуває стратегічного характеру [3].

Для вітчизняних підприємств забезпечення ефективного процесу управління розвитком підприємства на інноваційній основі є, по суті, єдиною передумовою їх виживання та потенційного виходу на світові ринки. У цьому контексті мова йде не лише про технологічні чи продуктові інновації, які через нестачу ресурсного забезпечення діяльності становлять неабиякі проблеми щодо їх реалізації, але й про маркетингові та організаційні інновації. Саме зазначені види інновацій можуть стати не лише дієвою передумовою стійкого розвитку підприємства, але й каталізатором до нарощення всіх складових його інноваційного потенціалу, що в майбутньому забезпечить комплексний інноваційний розвиток.

Однак на сьогодні сучасні вітчизняні підприємства мало уваги акцентують на пошуку інноваційних напрямів діяльності, що в кінцевому випадку призводить до втрати ринків збуту, невчасної реакції на суспільні виклики в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Визначено, що потреба в розвитку вітчизняних підприємств на інноваційній основі у першу чергу обумовлена [4]:

- посиленням інтенсивних чинників розвитку виробництва, які сприяють застосуванню науково-технологічного прогресу в усіх сферах економічної діяльності;

- визначальною роллю науки в підвищенні ефективності розроблення й упровадження нової техніки;

  - необхідністю істотного скорочення термінів створення, освоєння нової техніки;

  - підвищенням технічного рівня виробництва;

  - необхідністю розвитку творчих навиків винахідників і раціоналізаторів;

- збільшенням витрат й погіршенням економічних показників підприємств при освоєнні нової продукції;

  - швидким моральним старінням техніки і технологій;

- об'єктивною необхідністю прискореного впровадження нової техніки й технологій тощо.

Отже, одним із основних факторів забезпечення стабільного економічного розвитку нашої країни є інноваційна діяльність підприємств. Тому важливим є вчасне виявлення проблем та розроблення дієвих інструментів їх інноваційного розвитку. Забезпечення інноваційної активності підприємств України повинно здійснюватися в комплексі національної інноваційної системи, створення високотехнологічних виробництв і промислового освоєння результатів науково-дослідних робіт.

Активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств сприятиме зміцненню конкурентних переваг галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом реалізації науково-технічного потенціалу, що проявлятиметься у:

- підвищенні якості та, відповідно, конкурентоспроможності продуктів харчування за рахунок використання нових або модернізованих способів виробництва;

- захоплені нових ринків та збільшенні обсягів реалізації продукції шляхом впровадження інноваційних технологій в організації збуту та позиціонування товарів на ринку;

- покращенні фінансових результатів діяльності підприємств за рахунок збільшення грошових надходжень від реалізації інноваційної продукції;

- оптимізації бізнес-процесів та раціонального використання виробничих потужностей підприємства шляхом запуску передових інноваційних технологій.

### Список літератури

1. Заглумина Н.А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.05 / Н.А. Заглумина. – Н. Новгород, 2011. – 26 с.
2. Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 247-251.
3. Коваль Л.А. Розвиток наукової думки про інновації – як предмет особливої трудової діяльності / Л.А. Коваль, С.А. Романчук // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 22 (ч. II). – С. 40-46.
4. Никифорова Л.Е. Управление инновационным развитием организации на основе принципов стратегического менеджмента / Л.Е. Никифорова // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 338. – С. 143-148.

УДК 005.342:005.21:005.332.4:005.56

Швіндіна Г.О., к.е.н., доцент  
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)

### КООПЕТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ – ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Стратегія – це паттерн в потоці рішень, як колись відмітив гуру менеджменту, Генрі Мінцберг [1]. Успішні рішення закріплюються в практиці компаній, неуспішні – відсіюються до наступного витку розвитку ринку. Такий погляд, представлений в 80-ті роки і досі є актуальним, оскільки незалежно від застосованої концепції стратегічного менеджменту – впроваджуються лише ті рішення, які довели свою придатність.

І таким чином, постає актуальна проблема – ті рішення, які визнані помилковими, відсіюються без додаткового аналізу причинно-наслідкових зв'язків. А власне розуміння причин та наслідків тих чи інших економічних явищ і є основою для стратегічного планування та менеджменту.

Останнім чином менеджмент помилок став трендом у проектному менеджменті. Аналіз провальних проектів та нововведень дозволило знаходити нові проектні рішення та винайти нові підходи.

Ситуаційний підхід або кейс-аналіз є доречним інструментом стратегічної аналітики і тому поєднання кейсів, стратегічного аналізу паттернів та менеджмент помилок може дати поштовх для розуміння існуючих феноменів економічної поведінки суб'єктів.

Помилки є джерелом інновацій. Безперечними прикладами так званих «помилкових» винаходів є пеніцилін, мікрохвильова пічка і інші. Є помилки, про які компанії не повідомляють, оскільки вони стали дійсно провальними. До таких слід віднести Nokia N-Gage або парфум від Harley-Davidson. Якщо інновації, які йдуть від помилки стають видатними, то інноваційні помилки рідко виставляють на загал, хоча інформація про них потрапляє до аналітиків та суспільства.

Візьмемо до уваги такі характеристики проекту, яка тимчасовість, обмеженість в ресурсах та унікальність продукту. Унікальний продукт детермінує унікальність ресурсів, а отже посилює обмеженість в них, та посилює залежність від часу, який витрачається на пошук унікальних ресурсів. Унікальність – це основна вимога до конкурентних переваг сьогодення. Для того, аби перемогти в конкурентній боротьбі на арені місцевого, локального чи глобального ринку, компанія мати володіти унікальними ключовими компетенціями, які не можуть бути скопійованими конкурентами (концепція ключових компетенцій Хамела та Прахалада [2]). Острах копіювання, загроза промислового шпіонажу утримує гравців від кооперації із іншими, провокує опортуністичну поведінку, яка виправдовується «законами джунглі».

Але закони завжди змінюються, особливо якщо йдеться про закони економіки.

Ось і зараз, кооперація із конкурентами стає трендом, до якого зникає глобальне економічне суспільство.

Сама ідея кооперації із конкурентами виникла давно, але в економічній літературі знайшла відображення лише починаючи із 90-тих рр. ХХ століття. Робота американських вчених А.М. Брандербурґера та Б.Дж. Налебаффа перетворила коопетицію на реальність і наблизила стратегічних аналітиків та практиків до нової ери розвитку [3].

Розглянемо кейс. В одному місті відбувається соціально та комерційно важлива подія. Назвімо її «Ніч музеїв», яка збільшує кількість споживачів сервісу культурного дозвілля. Всі учасники ринку – музеї, галереї, театри, в тому числі ресторації, хочуть отримати вигреш у разі успішної організації та проведення цієї акції. Акція – мультипроектна, кожний проект закріплений за локацією або виконавцем, багато з яких знаходяться в конкурентних відносинах. Але так сталося, що в одному з проектів при плануванні подій та діючих осіб виникла помилка. Для того, аби акція пройшла на високому рівні менеджер локації звернувся до менеджера-конкурента з проханням ротації кадрів та ресурсної допомоги. Як зазначив менеджер, це коштувало йому багато зусиль аби перебороти себе. Конкурент зголосився, підтримка була надана, акція пройшла успішна. При цьому в альянс увійшли найкращі представники фірм-конкурентів, що відобразилось на якості продукту позитивним чином. І таким чином помилка проекту перетворилась на його перевагу.

Помилка, яка була допущена на етапі планування проекту, змусила гравців ринку швидше переходити до гнучких, інноваційних рішень і створила передумови коопетиції.

Цінність, яка була виражена в більшому виграшу від успішного проведення акції, переважила конкурентні бар'єри та побоювання.

Необхідно відмітити, що дослідження коопетиції розрізняються за такими рівнями: індивідуальний, організаційний та міжорганізаційний рівні. На сьогодні існує проблема розуміння та прогнозування динаміки коопетиційної взаємодії, оцінки впливу коопетиційної стратегії на бізнес-моделі та стратегії, і – у випадку із українськими підприємствами, - оцінка можливостей застосування цієї стратегії як такої. Слід додати, що огляд літератури дозволяє стверджувати, що коопетиція - багатогранна, адже серед тем, яких вона торкається є такі: динамічні здібності компанії, будівництва організаційних мереж, стратегічні альянси, стратегії злиття та поглинання, теорія конфліктів, технології навчання та дифузія інновацій, інноваційний менеджмент та технологічні прориви, захист інформації та вибудова довіри.

Поточний кейс торкається лише індивідуального та організаційного рівнів. Як зазначили учасники, ця ситуація була дивною, але вона вкладалась у логіку того, що відбувалось. По завершенню акції менеджери та їх команди знову перейшли у конкурентні відносини.

В цьому випадку помилка однієї команди змусила решту, включно із конкурентом, прийняти коопетицію як нормальну поведінку в ситуації, яка склалася, а вирішення парадоксу коопетиції було здійснено за рахунок взаємодії менеджерів проектів. Тягар двозначності відносин був покладений на менеджерів проектів, і запорукою успіху стало те, що були встановлені правила взаємодії, яких дотримувались всі гравці.

Отже, цей приклад довів на практиці, що коопетиція є парадоксом, але операбельним, тобто таким, що вирішується учасниками самостійно за умов встановлення певних правил взаємодії.

На жаль, аналіз українських ринків дозволяє стверджувати, що такі альянси є тимчасовими, лише для конкретних короткотермінових проектів. Це значно зменшує і вигреш гравців, адже тривалість проекту корелює з його вартістю. Коопетиційні стратегії допомагають перетворити помилки на перевагу, створюють новий простір для стратегічних прийомів, дозволяють акумулювати більшу кількість ресурсів, прискорити інноваційні рішення і відповідно виграти в конкурентній боротьбі.

Резюмуючи, ще раз хочу підкреслити, що конкурентна боротьба на внутрішньому ринку – є дисфункціональною, вона ослаблює місцевих виробників та розчищає місце для іноземного десанту.

### Список літератури

1. Швіндіна Г.О. Інновації у розвитку стратегічного менеджменту: від конкуренції до коопетиції / Г.О. Швіндіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. - №1. – С. 180-192
2. Mintzberg H. Patterns in strategy formation / Henry Mintzberg // Management science. - 1978. - N 24(9). – PP. 934-948.
3. Prahalad C.K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. - May-June. - PP. 79-90

УДК 330.322.5:332.145+338.121

Шевченко О.В., к.е.н., старший науковий співробітник  
Національний інститут стратегічних досліджень  
(м. Київ, Україна)

### ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ДИСПРОПОРЦІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

Тенденції соціально-економічного розвитку у регіонах України у 2017 році свідчать про збереження окремих негативних моментів у становищі регіонів, однак варто відмітити і зародження позитивних рис, які можуть свідчити про відновлення докризової ситуації. Відбулося покращення переважної більшості показників, навіть таких традиційно вразливих до кризових явищ сфер, як пряме іноземне інвестування та зовнішня торгівля товарами. Причинами цього становища є паростки макроекономічної стабілізації і фінансове зміцнення територіальних громад та формування об'єднаних територіальних громад. У 2016 році у результаті децентралізації влади було змінено систему фінансування регіонального і місцевого розвитку; кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилась на 25 % [1]. Зросли обсяги місцевих бюджетів: за перше півріччя 2017 року надходження власних доходів загального фонду місцевих бюджетів України зросли на 34% порівняно із аналогічним періодом минулого року і склали 87 млрд. грн., що на 22 млрд. більше. У першому півріччі 2017 року доходи місцевих бюджетів 366 об'єднаних територіальних громад збільшилися удвічі (на 1,9 млрд.грн.), склавши 3,9 млрд гривень. У розрахунку на одного мешканця громади середній показник надходжень також зріс з 640 до 1256 гривень [2].

Проблемою регіонального розвитку залишається диспропорційність показників. Диспропорційний розвиток регіонів складає основу для формування картини соціально-економічного розвитку регіонів в цілому, проявляючись у будь-якому аналізі становища регіонів та рівнів їх соціально-економічного розвитку. Диспропорційність є чинником, що впливає на формування регіональної політики та інструменти регулювання розвитку регіонів. Від вірного і точного врахування диспропорційності залежить успішність застосовуваних регулюючих інструментів розвитку регіонів.

Особливої уваги заслуговують диспропорції у сфері інвестиційної діяльності. Напрямки вкладення інвестиційних ресурсів здатні значною мірою вплинути на економічне становище регіону, модифікувати його виробничу структуру, спричинити зрушення на ринках робочої сили та капіталу, і відповідно вплинути на диспропорційність у міжрегіональних порівняннях.

У сфері капітального інвестування знизилась показники падіння обсягів капітальних інвестицій і збільшились показники зростання. З даними Держстату, у січні-червні 2016 року найбільше зниження спостерігалось на рівні 10,8% у м. Києві та 13,0% у Закарпатській області, а у січні-червні 2017 року – лише на 7,4% у Київській області. У січні-червні 2016 року найбільше зростання спостерігалось на рівні 5,9% у Миколаївській області, а в січні-червні 2017 року – вже 65,0% у Запорізькій області. У січні-червні 2017 та 2016 років зростання обсягів капітальних інвестицій спостерігалось у 22 регіонах. У сфері прямого іноземного інвестування станом на 01.07.2016 року порівняно із 01.01.2016 року падіння спостерігалось у 7 регіонах, у тому числі у таких промислово розвинених, як

Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, а також у Рівненській, Херсонській та Черкаській областях. Найвищі рівні зростання спостерігались у Харківській області – на 6,1 % та м. Києві – на 11,7%. Станом на 01.07.2017 року відносно 01.01.2017 року лише Тернопільська область демонструвала падіння показників обсягу іноземних інвестицій, в інших регіонах спостерігалось зростання. Однак, показники зростання зменшились: найвищі рівні зростання спостерігались у Дніпропетровській області (на 11,0%) та м. Києві (на 2,9 %).

Структурні проблеми, накопичені протягом тривалого часу, зокрема переважання частки капіталовкладень до галузей із швидким оборотом капіталу, поєдналися з кризовими явищами, поглибивши диспропорції в обсягах надходження прямих іноземних інвестицій. Надходження значної частки ресурсів до фінансового сектора та сфери послуг, а також до обмеженого переліку регіонів спричиняє виникнення і розвиток низки ризиків регіонального рівня у сфері іноземного інвестування: відсутність стимулів та достатнього обсягу коштів для якісних структурних змін в економіці, деформація структури економіки регіонів, розвиток одних регіонів при тривалому занепаді інших, падіння обсягів інвестування у промислово розвинених регіонах та незначна позитивна динаміка у слаборозвинених, зростання незначної кількості центрів інвестування, низький рівень завантаження виробничих потужностей, деформація структури економіки відповідно до потреб експорту та втрата окремими регіонами місця у консолідованому господарському просторі держави, зміна експортної орієнтації регіонів, зниження рівня їхньої конкурентоспроможності, зниження рівня зайнятості та підвищення рівня безробіття.

Із таблиці 1 видно, що диспропорції за показником прямих іноземних інвестицій зростають, причому як з урахуванням м. Києва, так і без урахування міста.

Таблиця 1

**Регіональні диспропорції залучення прямих іноземних інвестицій**

Дата	Регіони з максимальним та мінімальним залученням ПІІ, середнє значення ПІІ по країні, обсяг залучених інвестицій на одну особу наявного населення, дол. США	Відмінність між max та min значенням, разу	
		Без урахування м. Києва	З урахуванням м. Києва
01.01. 2012	Максимальне 9006,9 (м. Київ)	40,1	156,9
	Максимальне 2468,6 (Дніпропетровська обл.)		
	Мінімальне 57,4 (Тернопільська обл.)		
	<i>Середнє 1105,6</i>		
01.01. 2013	Максимальне 9783,0 (м. Київ)	42,9	164,7
	Максимальне 2547,0 (Дніпропетровська обл.)		
	Мінімальне 59,4 (Тернопільська обл.)		
	<i>Середнє 1217,6</i>		
01.01. 2014	Максимальне 10190,7 (м. Київ)	42,8	158,5
	Максимальне 2749,3 (Дніпропетровська обл.)		
	Мінімальне 64,3 (Тернопільська обл.)		
	<i>Середнє 1327,8</i>		
01.01. 2015	Максимальне 8068,1 (м. Київ)	44,6	154,6
	Максимальне 2329,4 (Дніпропетровська обл.)		
	Мінімальне 52,2 (Тернопільська обл.)		
	<i>Середнє 1068,0</i>		
01.01. 2016	Максимальне 7913,4 (м. Київ)	46,9	168,4
	Максимальне 2201,7 (Дніпропетровська обл.)		
	Мінімальне 47,0 (Тернопільська обл.)		
	<i>Середнє 1016,3</i>		
01.01.2017	Максимальне 7458,5 (м. Київ)	46,4	154,7
	Максимальне 2235,8 (Дніпропетровська обл.)		
	Мінімальне 48,2 (Тернопільська обл.)		
	<i>Середнє 1093,0</i>		

Джерело: [3].

Варто відмітити і тенденцію до накопичення значного обсягу ресурсів у м. Києві – при збільшенні загального обсягу інвестування в країні і надалі відбувається перерозподіл інвестицій на користь м. Києва. Надання іноземними інвесторами переваги м. Києву віддзеркалює не тільки усталену практику реєстрації головних офісів компаній та зосередження кредитно-банківських установ у столиці, але і зростання вимог інвесторів до умов ведення бізнесу та їх намагання зменшити ризики капіталовкладень. Інвестори сподіваються на отримання вигод від найбільш розвиненої інфраструктури та найвищого рівня доходів у м. Києві, що є важливим чинником розвитку сфери нерухомості та торгівлі. А суб'єктивною гарантією стабільності ринку є близькість до центральної влади.

Така ситуація складалась упродовж тривалого періоду і була спричинена намаганням іноземних інвесторів отримати швидкий прибуток, у тому числі внаслідок нестабільності національної законодавчої бази, відсутністю умов та розвиненої інфраструктури інвестування, відсутністю інформації про об'єкти інвестування.

Диспропорції показників інвестування свідчать не тільки про відсутність об'єктів вкладення капіталу, але і про різну інвестиційну привабливість регіонів, покращання якої – завдання місцевих органів влади. Переваги інвестування кожного регіону значною мірою залежать як від наявності об'єктів вкладення коштів, так і від дій місцевої влади. При цьому політика місцевих управлінських органів щодо залучення і розподілу інвестиційних ресурсів має будуватися на інструментах, відмінних від тих, які застосовуються на державному рівні.

Вагомими інформаційними інструментами впливу на інвестиційну привабливість окремої адміністративно-територіальної одиниці залишаються розробка і відповідне представлення її інвестиційного портрету (паспорту), а також рейтингування інвестиційного потенціалу регіонів. Саме ці інструменти дають можливість закордонним інвесторам мати уявлення про стан справ із об'єктами інвестування та загальну економічну ситуацію в регіоні. Характерними рисами окремих інвестиційних портретів (паспортів) стали представлення економічних вигод регіону перед іншими і визначення його місця серед регіонів України за показниками залучення й освоєння інвестицій.

Отже, дослідження явища диспропорційності варто проводити на основі тих показників, які найбільш ємно характеризують розвиток регіонів, є чутливими до змін господарської кон'юнктури, у повній мірі представляють подану класифікацію диспропорцій, на основі яких можна оцінити рівень депресивності регіону як витоку диспропорційності і впливати на внутрішній потенціал розвитку регіону. Проблема переважання частки капіталовкладень до галузей із швидким оборотом капіталу поглибила диспропорції в обсягах та сферах інвестування. І оскільки галузі зі швидким оборотом капіталу рівномірно представлені у всіх регіонах України, то інвестиції можна вважати сталим незмінним чинником впливу на регіональну диспропорційність. Питання пошуку та розширення зовнішніх джерел капіталовкладень у регіони України є актуальними в аспекті надання регіонам можливостей ефективного господарювання за рахунок зменшення необхідності у коштах із державного бюджету та формування додаткового джерела фінансових ресурсів.

### Список літератури

1. Гройсман В. Кількість дотаційних бюджетів знизилась на 25 %. TVi, 24 лютого 2017 року [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://tvi.ua/novini/kilkist-dotacijnih-byudzhetiv-znizilas-na-25-grojsman.html>
2. Зубко Г. Місцеві бюджети за півроку збільшились... [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=250115079&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=250115079&cat_id=244276429)
3. За даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс].-Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) Статистична інформація. Зовнішньоекономічна діяльність

Ярута М.Ю., аспірант  
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва  
(м. Харків, Україна)

## ІНВЕСТИВАННЯ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В сучасних умовах важливого значення набуває рівень інвестиційного забезпечення земельних ресурсів у сільгоспвиробництві. Здійснення інвестицій у поліпшення використання земельного потенціалу аграрними підприємствами як на національному так і на світових ринках, в даний час є досить проблематичним. Формування інвестиційної привабливості земельно-ресурсного потенціалу беззаперечно можна вважати науковою передумовою розвитку земельних відносин в Україні. Нині, потік інвестиційного капіталу в аграрну сферу характеризується дуже низькою динамікою, не беручи до уваги навіть той факт, що потенціал земельних ресурсів України значно вищий ніж потенціал більшості європейських країн. Формування інвестиційно-привабливих земель набуває першочергового значення у період кардинальних земельних перетворень [1, с. 73].

Оскільки інвестиції слід трактувати як економічну категорію, яка виражає відносини між юридичними і фізичними особами та державою у процесі вкладення активів у здійснення розширеного відтворення суб'єктів господарювання з метою отримання майбутнього прибутку, то інвестиційний потенціал земель аграрних підприємств можна розцінювати як можливість отримання максимального доходу у поточному періоді та в довгостроковій перспективі від здійснення капіталовкладень у землю з метою підвищення її родючості та забезпечення економічного та раціонального землекористування [2, с. 41].

Інвестиції в аграрному секторі національної економіки мають ряд своїх особливостей, що склалися специфічно під дією природних процесів, організаційно-економічними умовами господарювання, формами фінансування, можливостями підтримки держави.

Вирішальне значення для розробки та реалізації ефективної інвестиційної політики як в країні в цілому, так і в сільському господарстві зокрема має аналіз та систематичне і ґрунтовне вивчення чинників формування інвестиційного клімату. На сьогодні, інвестиційний клімат аграрної сфери є досить сприятливим [3, с. 254].

Аграрний сектор економіки залишається однією з інвестиційно-привабливих сфер як для внутрішніх так і для зовнішніх інвесторів попри складну соціально-економічну ситуацію в країні, доволі високу ризикованість ведення агробізнесу з точки зору непередбачуваності кон'юнктури ринку, мінливості погодних умов року та глобальних кліматичних змін. Динаміка обсягу інвестицій в сільському господарстві за останні роки наведена в табл. 1.

Капітальні інвестиції в українську галузь сільського господарства в 2016 році склали 44 млрд грн, що є рекордом за всю історію незалежності країни і в 1,5 рази перевищує торішній показник (за даними прес-служби Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»).

Таблиця 1

### Інвестиції в сільське господарство України\*

Вид господарства	Роки				
	2005	2009	2010	2011	2015
<i>Інвестиції в основний капітал сільського господарства (млн.грн.)</i>					
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, всього	5016	9382	12231	18183	29258
<i>Прямі іноземні інвестиції (млн.дол.США)</i>					
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, всього	1644	1865	2171	2866	3764

\*За даними Держкомстату України



На таку динаміку інвестицій вплинули перспективи збільшення експорту вітчизняної сільгосппродукції й те, що інвестори позитивно оцінюють рівень прибутковості своїх вкладень у майбутньому. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства, експорт української аграрної продукції за підсумками 2016 року зріс на 4,5% порівняно з 2015 роком і становив 15,5 мільярда доларів (42,5% всього експорту України). Експорт аграрної продукції з України в 2015 році становив 14,6 мільярда доларів (38,1%) [4].

Згідно з чинною методологією, прийнятою Державною службою статистики України, до капітальних інвестицій належать інвестиції у нові і наявні матеріальні та нематеріальні активи, які були придбані, зокрема за договором фінансового лізингу, або створені для власного використання зі строком служби більше одного року, включаючи невироблені активи (земля, авторські права, ліцензії, патенти, гудвіли тощо), а також витрати на будівництво житла для подальшого продажу (передачі). Також до показника капітальних інвестицій належать витрати, які пов'язані з поліпшенням об'єкта, що призводять до збільшення його строку служби або виробничої потужності, та не належать до витрат на технічне обслуговування та поточні ремонти.

Вітчизняний аграрний сектор за останні роки суттєво збільшив обсяги виробництва валової продукції сільського господарства, що стало можливим також завдяки позитивній динаміці зростання капітальних інвестицій, частка яких в агробізнесі становить близько 10,0-15,8% від усього обсягу їх освоєння в національній економіці країни (рис. 1) [5].

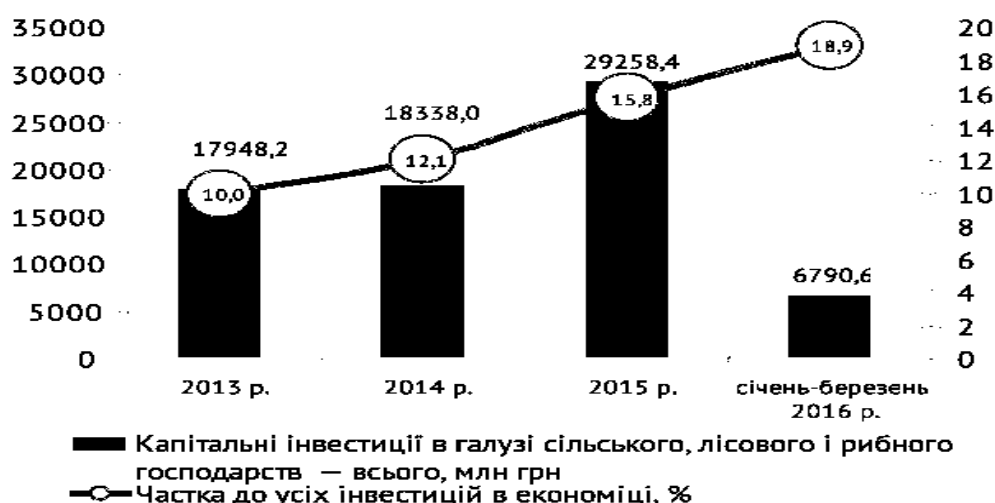


Рис. 1. Динаміка росту капітальних інвестицій у галузі сільського, лісового і рибного господарств України впродовж 2013–2015 рр. та I кварталу 2016 р.\*

\*Джерело: За даними Державної служби статистики України (без інформації АР Крим через відсутність даних за 2014-2015 рр.)

Основним джерелом капітальних інвестицій в 2016 році були власні і залучені сільськогосподарськими підприємствами ресурси, але на жаль, іноземні інвестори поки що не виявили помітної активності.

Успішне залучення іноземних інвестицій у вітчизняне сільгоспвиробництво можливе лише за рахунок втілення в життя державної інвестиційної політики, першочерговим завданням якої повинно стати підвищення інвестиційної привабливості земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств для іноземних інвесторів, а її реалізація дасть змогу підвищити ефективність господарювання. За оцінками фахівців РВПС України НАНУ, земельно-ресурсний потенціал країни оцінюється в 3,6 трлн. дол. США.

Головною істотною умовою інвестування у сільськогосподарське виробництво являється наявність права володіння землею. Виконана належним чином, реєстрація майнових прав у земельному кадастрі може підвищити захист прав володіння землею,

зробить можливим оформлення права володіння, і таким чином полегшить їх передачу, що дозволить інвесторам вдатися до правового захисту у випадку порушення їх прав.

Дія мораторію гальмує розвиток фінансування сільського господарства через неможливість користуватися заставою землі, перешкоджає реалізації прав власності на землю. Це перешкоджає інвестуванню в інфраструктуру, зокрема іригаційну, та нівелює стимули до підтримки родючості ґрунту. Аграрна сфера постійно стикається з ризиками довкілля, сама сприяє ерозії ґрунту (на сьогодні, майже 60% земельної площі вже зазнало ерозії), забрудненню ґрунту нутрієнтними та поверхневими стоками, підвищенню рівня потенційно шкідливих пестицидів [6].

За роки проведення земельної реформи в десятки разів скоротились вкладення фінансових ресурсів у поліпшення землекористування аграрних підприємств. Тому, інвестування в поліпшення ґрунтів, охорону земель та землевпорядкування потребує нагальної мобілізації коштів.

Для розвитку інвестицій в аграрному секторі необхідний комплекс заходів:

- розвиток системи іпотечного кредитування, зокрема іпотеки земельних ділянок;
- комплексне законодавче забезпечення запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення;
- створення сучасної системи реєстрації нерухомості, зокрема земельних ділянок;
- розвиток системи страхування аграрних ризиків;
- забезпечення стабільної податкової політики та системи державної підтримки сільгоспвиробників;
- посилення гарантій захисту інвестицій та доходів інвесторів, забезпечення вільного руху капіталу та переміщення товарів [7].

Земельно-ресурсний потенціал являється пріоритетним для вкладення активів як в поточному періоді, так і довгостроковій перспективі, адже саме земля забезпечує захист капіталу від інфляції, надає широкі можливості задля її використання та має необмежений термін придатності.

Аграрні інвестиції найважливіший фактор реалізації колосального потенціалу аграрної сфери економіки України та прискорення економічного зростання та розвитку.

### Список літератури

1. Бамбіндра Д.І. Еколого-економічне природокористування та формування інвестиційної привабливості земельно-ресурсного потенціалу / Д.І. Бамбіндра, Д.В. Буша, А.В. Овчаренко // Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя, ЗНУ, 2015. – № 4 (28). – С. 72-80.
2. Смолінська С. Інвестиційний потенціал земель аграрних підприємств як основа їх інноваційного розвитку/ С. Смолінська, В. Смолінський // Вісник Львівського національного аграрного університету. – Львів, ЛНАУ, 2015. – № 10. – С.40-44.
3. Гуторов О.І. Оцінка земельних ресурсів та ефективності інвестицій: монографія / Харк. нац. аграр. ун-т. – Х., 2006. – 370 с.
4. Інвестиції в сільське господарство у 2016 році. - [Електронний ресурс]. – точка доступу: <https://economics.unian.ua/agro/1805417-investitsiji-v-silске-gospodarstvo-v-2016-rotsi-syagnuli-rekordnih-44-milyardiv-griven-eksperti.html>
5. Ю. Кернасюк Агроінвестиції у сталий розвиток. - [Електронний ресурс]. – точка доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichni-gektar/6269-agroinvestytsii-u-staliji-rozvytok.html>
6. Політика щодо інвестування у сільське господарство: Україна/ Звіт за підсумками проекту. Грудень 2015. – [Електронний ресурс]. – точка доступу: [http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural\\_Investment\\_Policies\\_Ukraine\\_UKR.pdf](http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_UKR.pdf)
7. Музика Н.М. Формування інвестицій в аграрному секторі України / Н.М. Музика, О.Ф. Ковалишин // Вісник Львівського національного аграрного університету. – 2011. – № 4. – С.1-4.

## ГЛОБАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Інноваційна складова у розвитку країн світу набуває пріоритетного значення і виступає одним з найважливіших системних факторів та критеріїв соціального та економічного зростання, що впливає на рівень задоволення суспільних потреб. Запровадження інноваційних технологій в управлінні соціально-економічними процесами на рівні держави актуалізує завдання оцінювання за кількісними та якісними параметрами діяльності ключових гравців на ринку інновацій та інтелектуальних послуг у формуванні інноваційної моделі розвитку країни, до яких перш за все відносяться університети. У сучасних умовах конкурентоспроможність університетів визначається вже не стільки системою національних вимог до надання освітніх та наукових послуг, а викликами глобальної економіки.

Дослідження Всесвітньої організації інтелектуальної власності Корнелльського університету та міжнародної бізнес-школи «Insead» відповідно до розрахунків Глобального інноваційного індексу (Global Innovation Index, GII) у 2015-2017 рр. свідчать про зростання інноваційного потенціалу розвитку України в цілому. За результатами проведених спостережень відзначено позитивну динаміку у загальному рейтинговому оцінюванні інноваційного розвитку України (64-та позиція у 2015 р. серед 141 країн змінилась на 50-ту позицію у 2017 р. серед 127 країн). За цей період у розрізі основних складових індексу, які характеризують сучасний стан інноваційного потенціалу країни, відбулися значні зміни, а саме: рейтинг країни за показником інституційного середовища змінився з 98-ої позиції до 101-ої позиції, людський капітал і дослідження – відповідно з 36-го місця до 41-го, інфраструктура – з 112-ої до 90-ої позиції, ринковий досвід – з 89-го до 90-го, у бізнесовому досвіді відбулися зміни з 78-ої позиції до 51 позиції. Рейтингові показники індексу, що характеризують фактичну реалізацію інноваційного потенціалу в процесі практичної діяльності, свідчать про покращення у країні отриманих знань та технологій (34-та позиція у 2015 р. і 32-га у 2017 р.), результати творчої діяльності змінилися з 75-ої до 49-ої позиції [1]. Позитивні результати змін рейтингової оцінки Глобального інноваційного індексу країни у 2017 р. свідчать про становлення нових соціальних відносин шляхом впровадження інновації та стимулювання суспільства діяти з метою одержання нових відповідей на головні потреби сьогодення.

Світова практика свідчить, що освіта є фундаментом інноваційного розвитку економіки країни, отже створення ефективної системи регуляторів інноваційної діяльності освітніх закладів з урахуванням кращого світового досвіду забезпечує формування інноваційної моделі розвитку країн. Розвиток глобального освітнього та дослідницького простору супроводжується швидкою зміною системи вимог до формування національної освіти, актуалізує питання соціального зростання і підвищення рівня життя населення, впровадження нових соціальних проектів і послуг, що забезпечують розвиток людського потенціалу [2, с. 138]. Якість системи освіти та її конкурентоспроможність є одним із основних факторів економічної безпеки України на державному та регіональному рівнях. Стратегія якості освіти є основою, ядром внутрішньої освітньої політики багатьох країн, і Україна не виняток у цьому процесі.

Адекватними сучасними інструментами вимірювання якості національної системи освіти є міжнародні та загальнодержавні рейтинги, за результатами яких формується імідж в межах освітнього простору та підґрунтя для вибору місця навчання абітурієнтами. Найбільш поширеними є такі методики: 1) ЮНЕСКО «Топ – 200 Україна» (для оцінювання рейтингових показників ВНЗ [3], за якою діяльність ВНЗ визначається за допомогою

загального індексу рейтингової оцінки, який включає три комплексні критерії (індекси): індекс якості науково-педагогічного потенціалу; індекс якості навчання; індекс міжнародного визнання; 2) світовий рейтинг Webometrics [4] (однин з найбільш авторитетних, характеризує представленість ВНЗ в Інтернет-просторі; 3) методологія The Times [5], спільно з інформаційно-аналітичним агентством Thomson Reuters (одним з найбільших у світі) з 2010 р. проводяться дослідження рейтингу найкращих університетів; 4) рейтинг ARWU (the Academic Ranking of World Universities) – список 500 кращих ВНЗ світу [6]; 6) рейтинг найкращих ВНЗ світу за методикою Інституту вищої освіти Шанхайського університету Цзяо Тун (the Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University – ІНЕ-SJTU. 2003 р.); 7) Тайванський рейтинг [7] або Performance Ranking of Scientific Papers for World Universities), розраховується з 2007 р. (розроблений Радою з акредитації та розвитку вищої освіти Республіки Тайвань); 8) кількісні та якісні показники навчальних закладів за науковими публікаціями.

Результати рейтингів університетів у світовому освітньому просторі є їх якісними характеристиками, проте саме вони актуалізують проблеми економічної безпеки університетів країн – аутсайдерів. Завдання комплексного оцінювання рівня економічної безпеки університетів вимагають формування ефективної стратегії їх розвитку з урахуванням глобальних викликів освітнього простору та пріоритетів інноваційного розвитку країни. З урахуванням зарубіжного досвіду та впливових міжнародних рейтингів необхідним заходом щодо регулярного і довготривалого моніторингу розвитку цільових показників і орієнтирів університетів є розроблення методики оцінювання економічної безпеки навчального закладу, що включатиме показники, які характеризують наявність матеріально-технічних та фінансових ресурсів; кадровий склад науково-педагогічних працівників; студентський контингент; інформаційне забезпечення; науково-методична та інноваційна діяльність; навчальні та наукові досягнення студентів/аспірантів; соціальний захист працівників та студентів тощо. Таким чином, комплексне відстеження причин та характеру прояву глобальних викликів освітнього середовища сприятиме виявленню нових шляхів до розвитку економічного потенціалу країни.

### Список літератури

1. The Global Innovation Index 2015, 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.globalinnovationindex.org](http://www.globalinnovationindex.org).
2. Комеліна О.В. Модель соціального розвитку на інноваційній основі / Комеліна О.В., Фурсова Н.А. // Сучасна економічна наука: теорія і практика: Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 13 – 14 листопада 2014 року. – Полтава: ПолтНТУ, 2014, С. 137-139
3. Методика визначення рейтингів університетів України «Топ–200 Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osvita.org.ua/abitur/entrance/ratings/1.html>
4. WEBOMETRICS: рейтинг лучних высших учебных заведений мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.education-medelle.com/articles/webometrics--rejting-luchschikh-visschikh-uchebnikh-zavedenij-mira.html>
5. Методологія рейтинга The Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.education-medelle.com/articles/rejting-luchschikh-mira-ot-the-times-metodologiya.html>
6. Методологія рейтинга ARWU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.education-medelle.com/articles/schankhajskij-rejting-luchschikh-vuzov-mira-arwu.html>
7. Методологія рейтинга Performance Ranking of Scientific Papers for World Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.education-medelle.com/articles/performance-ranking-of-scientific-papers-for-world-universities-tajvanskij-rejting.html>

## СЕКЦІЯ 2

### АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА

УДК 658.7:656

Гришко В.В., д.е.н., професор, директор ННІФЕМ; Болдирева Л.М., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Транспорт відіграє роль сполучної ланки у логістичному ланцюгові виробництва за умов міжгосподарської, так і міжгалузевої інтеграції. При цьому на ринку транспорт надає транспортні послуги, за які й отримує прибуток. Актуальність проблем управління і оптимізації роботи транспорту підтверджується тим, що питома вага транспортних витрат дорівнює 40-50 % від загальної суми логістичних витрат.

Аналіз питання «транспортної логістики» свідчить про існування різних точок зору серед науковців щодо сутності самого поняття. Термін «транспортна логістика» тлумачиться як:

- функціональна сфера логістики, що оптимізує логістичні операції на шляху матеріального потоку від постачальника до кінцевого споживача, що здійснюється з застосуванням транспортних засобів [1];
- система по організації доставки вантажів автотранспортом, з однієї точки в іншу по оптимальному маршруту, що дозволяє максимально скоротити терміни і фінансові витрати по доставці [2-3];
- галузь діяльності з управління транспортуванням вантажів, тобто зміною місця розташування матеріальних цінностей з використанням транспортних засобів [4];
- ціла наука, яка пов'язана з пошуком можливостей підвищення ефективності переміщення матеріальних потоків [5], метою якої є забезпечення якісного транспортування вантажів [6];
- комплексний підхід до розвитку всіх логістичних елементів, включаючи транспорт, на базі якого відбувається формування інноваційних транспортних систем збору й розподілу матеріальних продуктів [7].

Аналіз літературних джерел [3-11] дозволив нам узагальнити функції транспортної логістики та їх застосування на практиці:

- системоутворююча функція проявляється при забезпеченні процесу управління ресурсами; утворенні системи управління товарорухом (формування господарських зв'язків); організації пересування продукції через склади; формуванні і регулюванні запасів продукції; розвитку і організації логістичних центрів;
- інтегруюча – під час забезпечення синхронізації процесів збуту; зберігання і доставки продукції з орієнтацією їх на ринок засобів виробництва і надання посередницьких послуг споживачам; забезпечення узгодження інтересів логістичних посередників у логістичній системі; забезпечення функціонування матеріальних потоків на всіх етапах відтворення кінцевої продукції]; поєднання процесів «постачання – виробництво – переробка – збут» в одному логістичному ланцюзі;
- регулююча – управління матеріальними потоками спрямоване на економію всіх видів ресурсів; скорочення витрат живої і упередженої парці на стику різних організаційно-економічних рівнів і галузей;
- результуюча функція спрямована на постачання певної продукції в необхідній кількості, заданої якості, в обумовлений час і місце, з мінімальними витратами;
- відтворююча – постійний обмін товарами у вигляді безперервних матеріальних потоків, які забезпечуються транспортом.

Для України необхідно розробити шляхи подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

Аналіз динаміки перевезення вантажів за видами транспорту в Україні за 2014-2016 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка перевезення вантажів за видами транспорту в Україні за 2014-2016 рр.**

Види	Усього, млн. т			Питома вага, %			Відхилення у % 2016 р. до:	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.
Залізничний <sup>1</sup>	386	350	343	23,78	23,74	22,23	88,86	98
Морський	3	3	3	0,18	0,20	0,19	100	100
Річковий	3	3	4	0,18	0,20	0,26	133,33	133,33
Автомобільний <sup>2</sup>	1131	1021	1086	69,69	69,27	70,38	96,02	106,37
Авіаційний <sup>3</sup>	0,1	0,1	0,1	0	0	0	100	100
Трубопровідний	100	97	107	6,16	6,58	6,93	107	110,31
Всього	1623	1474	1543	100	100	100	95,07	104,68

<sup>1</sup> За даними ПАТ «Українська залізниця».

<sup>2</sup> З урахуванням перевезень, виконаних для власних потреб та комерційних вантажних перевезень, виконаних фізичними особами-підприємцями.

<sup>3</sup> За даними Державної авіаційної служби України.

Джерело: підрахунки на основі [12, с. 161].

Аналіз табл. 1 свідчить, що рівень загальної динаміки перевезень вантажів за всіма видами транспорту в Україні у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 4,68 %, а порівняно з 2014 р. зменшився на 4,93 %. Щодо структури питомої ваги, то найбільше вантажів перевозиться автомобільним транспортом: у 2016 р. – 70,38 %; 2015 р. – 69,27 %; 2014 р. – 69,69 %.

Загальна динаміка вантажообороту за видами транспорту України за 2014-2016 рр. наведена в табл. 2.

Таблиця 2

**Динаміка вантажообороту за видами транспорту України за 2014-2016 рр.**

Види транспорту	Усього, млрд. ткм			Питома вага, %		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Залізничний	210,2	195,1	187,6	59,45	58,29	54,5
Морський	4,1	3,9	2,5	1,16	1,17	0,73
Річковий	1,3	1,6	1,5	0,37	0,48	0,44
Автомобільний	56	53,3	58	15,84	15,92	16,85
Авіаційний	0,2	0,2	0,2	0,06	0,03	0,06
Трубопровідний	81,8	80,7	94,4	23,13	24,11	27,43
Всього	353,6	334,7	344,2	100	100	100

Джерело: підрахунки на основі [12, с. 161].

Рівень питомої ваги вантажообороту за всіма видами транспорту в Україні за досліджуваній період 2014-2016 рр. свідчить, що найбільший вантажооборот здійснюється залізничним транспортом: у 2016 р. – 54,5 %; 2015 р. – 58,29 %; 2014 р. – 59,45 %. На другому місці по вантажообороту знаходиться трубопровідний транспорт, яким здійснюється транспортування нафти, газу і аміаку: у 2016 р. – 27,43 %; 2015 р. – 24,11 %; 2014 р. – 23,13%. Найнищий рівень вантажообороту спостерігається на авіаційному (досить дорогий вид транспортування) та на річковому транспортах. В Україні саме річковий транспорт був одним із головних засобів масового транспортування вантажів, проте занепав і відтепер становить близько 1,5% порівняно з усіма іншими видами транспорт.

Таким чином, загальним стратегічним напрямком є удосконалення транспортного комплексу України в сучасних умовах, відповідно до цього стан транспортних комунікацій України має відповідати потребам європейської інтеграції. Саме тому необхідно:

- комплексно на державному рівні поставити проблеми, пов'язані із розвитком транспортної мережі, визначити завдання і шляхи їх вирішення, знайти відповідне забезпечення: фінансове, матеріально-технічне, ресурсне, організаційне, правове;
- розробити і реалізувати Державну програму розвитку транспортного комплексу в Україні (складність управління такою програмою ускладнюється збільшенням приватизаційних процесів в галузі транспортної системи);
- виробити ряд мотивів, важелів, методів і способів для розвитку транспортної системи в країні (розвиток транспортної мережі – це рівень технологічного прогресу та цивілізованості країни).
- заінтересованість зарубіжних інвесторів у розміщенні капіталів в Україні;
- стійка тенденція до визнання України світовим співтовариством як європейської держави, з якою бажано мати стабільні ділові відносини на широкій і довготривалій основі і яка в перспективі справлятиме серйозний вплив на ключові проблеми європейської політики;
- наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

### Список літератури

1. Тридід О.М. Логістика: навчальний посібник / О.М. Тридід, К.М. Таньков, Ю.О. Леонова. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 176 с.
2. Офіційний сайт. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
3. Транспортна логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.komoga-s.kiev.ua/ru/index/services/Transportation>.
4. Транспортна логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://logisticua.blogspot.com>.
5. Транспортна логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://longbot.ru/2799/>.
6. Транспортна логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://re.art-new.com.ua/about.html>.
7. Логистика: учебное пособие; ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкина. – М.: Проспект, 2014. – 408 с.
8. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції [Електронний ресурс] / І. Беззуб // Центр досліджень соціальних комунікацій. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/index.php>.
9. Болдирева Л.М. Управління транспортним забезпеченням сільськогосподарських підприємств: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04 / Болдирева Людмила Миколаївна. – Полтава, 2008. – 210 с.
10. Бакаєв О.О. Теоретичні засади логістики / О.О. Бакаєв, О.П. Кутах, Л.А. Пономаренко. – К. : Фенікс, 2003. – Т. 1. – 429 с.
11. Токмакова І.В. Проблеми та перспективи розвитку транспортної логістики в умовах глобалізації економічного простору / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 274-277.
12. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України за 2016 рік» / Державна служба статистики України; відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. – К., 2017. – 175 с.

## ЕКОНОМІЧНІ ЗМІНИ НА СЕЛІ В ОЦІНКАХ ТА ОЧІКУВАННЯХ СІЛЬСЬКИХ ЖИТЕЛІВ

Французькому філософу Рене Декарту належить відомий вислів: "Все пізнається у порівнянні"[1]. Очевидна цінність порівняльних досліджень у можливості побачити зміни, адже компаративність – один із принципів наукового сприйняття та аналізу[2].

Очевидно що існує потреба системного вивчення оцінок сільським населенням економічних змін, що відбулись під час системної трансформації у господарському та повсякденному житті. Як відомо, у 1996-97 роках творча група науковців Львівського державного аграрного університету в рамках проекту "Економічна реформа – очима села" провела комплексне соціологічне опитування жителів одного із відібраних сіл Львівщини [3].

При опитуванні було сформовано основні його рубрики:

- А. Загальна оцінка сільським населенням економічної реформи;
- Б. Економічна реформа і рівень життя сільського населення;
- В. Ставлення до підприємництва та його проявів;
- Г. Оцінка аграрної реформи та її складових;
- Д. Ставлення до фермерства.

А саме дослідження, що мало проектний характер, включало такі етапи:

- Опрацювання методики дослідження. Вивчення запитів щодо інформації з досліджуваної проблеми;
- Вибір населеного пункту для проведення моніторингу;
- Роз'яснювальна робота серед населення щодо суті проекту;
- Добір респондентів;
- Формування програми дослідження. Розробка анкет, тестів тощо. Проведення опитування;
- Передача інформації зацікавленим особам і установам, засобам масової інформації;
- Продовження досліджень (після завершення проекту).

На зломі 2016/17 років ця ж творча група науковців організувала та провела повторне дослідження "Економічна реформа – очима села: 20 років потому"[4]. За задумом воно вимагало максимального наближення методики, респондентів, умов та інструментарію опитування. З цією метою ми зберегли попередню методику із відбором інтерв'юєрів із місцевих жителів, формуванням основної та додаткової групи респондентів. Особливістю проекту була повна адміністративна та фінансова незалежність – ми уникали будь якого адміністративного втручання та залучили незалежні та диверсифіковані джерела фінансування. В обох випадках опитування проводилось силами спеціально навчених місцевих жителів після проведення двотижневої інформаційно-підготовчої роботи із населенням. Базове і повторне опитування проводилось у «середньому» селі, відбраному ще у 1996 році експертами МФ «Відродження»

Для інформаційного супроводу проекту ми відкрили спеціальну сторінку у мережі Facebook: <https://www.facebook.com/ekrefpost> [5]. За підсумками виконання досліджень видано брошуру/монографію, проведено науково-практичні семінари та «круглі столи».

Перші результати проведеного повторного дослідження дозволяють зробити деякі узагальнення або оцінки. Однак перед їх висвітленням зазначимо, що соціально-економічне тло обох опитувань суттєво відрізняються: у 1996 році на Львівщині завершувалась реорганізація колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), відбулось паювання землі та проходила сертифікатна приватизація. 2016 рік відзначався триваючим військовим



конфліктом, економічною кризою та пожвавленням у АПК. Цікаво, що за порівняльний період ВВП на одну особу, дол. США, за паритетом купівельної спроможності зріс у 2,3 рази, а середня заробітна плата (станом на грудень) у доларовому еквіваленті зросла у 3 рази [6]. Позитивну динаміку мали виробничо-економічні показники сільського господарства області. Навіть не зважаючи на значне (-12%) зменшення кількості фермерських господарств, їх сукупні виробничі та економічні результати теж зросли. Однак цей позитивний фон суттєво корелювали суб'єктивні відчуття та оцінки населення, реальні прояви економічних труднощів у їх щоденному житті. Коротко розглянемо результати опитування у розрізі рубрик:

А. Загальна оцінка сільським населенням економічної реформи. Рубрика мала на меті мала на меті визначити загальні оцінки сільськими жителями економічної реформи та її наслідків. 5 запитань стосувалось загальної оцінки реформ, відносин власності, ставлення до «соціалізму», причин економічної кризи та основних завдань трансформації на майбутнє. Відповіді селян свідчать, що вони досить добре орієнтуються у меті, завданнях та наслідках економічних перетворень. Очевидно, що 20 років для економічних перетворень час чималий, але відповіді на запитання свідчать, що це, на думку сільських жителів, швидше «час втрачених можливостей», хоча й частково – «час втрати ілюзій». Частка тих, хто оцінювали реформу однозначно негативно або вважає, що вона йде в неправильному напрямку, складала 75%. У обох дослідженнях сільські мешканці переконані в тому, що економічні проблеми, кризові явища обумовлені невмілим проведенням реформ: 2016р. - 60% опитаних, у 1996 р. – 64%. Селяни все більше підтримують розмаїття, плюралізм форм власності та господарювання (62% респондентів у 1996 р. – 49%).

Б. Економічна реформа і рівень життя сільського населення: ця рубрика (12 запитань) мала на меті вивчити рівень життя сільських жителів та їх споживчі очікування, а також визначити вплив на них економічних перетворень. Цікаво, що кількість сімей, які відчувають себе «бідними» суттєво скоротилась (з 40% до 26%), а домінуючим стало відчуття "середньо забезпеченої" сім'ї (63%). Другим вартим уваги феноменом стало те, що реальний рівень життя суттєво зріс, але одночасно зросло суб'єктивне відчуття незадоволеності, погіршення умов життя. Таким чином ми наочно можемо бачити вплив економічних очікувань на соціологічні опитування.

Споживчі уподобання показують, що стиль сільського життя змінюється. Майже за усіма групами продовольчих та промислових товарів спостерігається суттєвий приріст купівлі. Знаковим, і дуже дискусійним після базового опитування питанням, що стосувалось купівлі продуктів харчування, особливо – хліба. Так у 1996 р. лише кожна шоста родина (16%) мала можливість купувати хліб. Селяни переважно випікали його вдома, бо це дешевше і такий варіант був прийнятним для вкрай обмежених бюджетів сільських домогосподарств. А ось уже в 2016 р. в торгівельній мережі хліб купували 83 відсотки сільських домогосподарств.

Відбулися значні зміни в споживчих пріоритетах сільських родин. Якщо в 1996 р. на перший план виносилися питання фізичного виживання сільських родин, то в 2016 р. – питання покращення умов проживання, зокрема покращення житла. Це та інші відповіді респондентів підтверджують – за двадцять років відбулися великі зміни в бутті, стилі життя та свідомості селян.

В. Ставлення до підприємництва та його проявів: ця рубрика передбачала вивчення ставлення сільського населення до підприємництва, його проявів чи умов здійснення. За сукупність відповідей на 8 запитань ми встановили, що відбувається повільна стратифікація селян за напрямком діяльності, т. т. вони вже не хочуть поєднання сільськогосподарської праці у домашньому господарстві (ОСГ) та ведення власної справи чи роботи за наймом. Суттєвою зміною економічних очікувань є зростаюче (68%) визнання користі та позитиву підприємництва як явища. Ми побачили розуміння селянами сутності підприємництва. Підприємницьке мислення, бізнесові підходи як елементи відображення ринкової економіки у суспільній свідомості повільно але знаходять розвиток, розуміння та підтримку.

Г. Оцінка аграрної реформи та її складових: ця рубрика мала на меті вивчити оцінки та очікування сільського населення стосовно аграрної реформи, її результатів та очікуваних змін у сільському господарстві. Додатково було вміщено питання розвитку земельних відносин та децентралізації. Відповіді цієї рубрики найскладніші до інтерпретації, оскільки умови аграрних трансформацій є дуже відмінними. Селяни висловили доволі суперечливі оцінки, аналіз яких вимагатиме окремої публікації. Однак деякі відповіді на "земельний блок" запитань повинен змусити задуматись над розвитком орендних відносин не як альтернативу ринку земель сільськогосподарського призначення.

Д. Ставлення до фермерства: завдання цієї рубрики (9 запитань) полягало у вивченні оцінок сільськими жителями фермерських господарств (ФГ), як організаційної форми сільськогосподарського виробництва та нового способу життєдіяльності на селі. Результати показали наростання песимізму щодо перспектив фермерства в сільському господарстві Західної України. Більше того, невизначеність селян щодо ФГ зросла. Чи не тому в 2016 році лише 15% респондентів заявили, що хотіли би стати фермерами, однак 2/3 опитаних зазначили, що ніколи б не погодилися на це. Однак зростає позитивне сприйняття ФГ як об'єкту працевлаштування чи орендних відносин. Фермерські господарства, за даними деяких відповідей, стали сприйматися як звична складова підприємницької діяльності на селі.

Висновки. Як бачимо, комплексне ретроспективне соціологічне дослідження дозволило отримати цікавий зріз економічних та соціальних оцінок за важливими напрямками економічних перетворень. Це дозволить коригувати плановані заходи з врахуванням економічних очікувань та сподівань сільських жителів. З іншого боку отриманий соціологічний "зріз" дозволяє налагоджувати опосередкований діалог із жителями села. Проведений за підсумками опитування науково-практичний семінар не лише підтвердив позитивну оцінку подібних досліджень, але дозволив узагальнити деякі методологічні особливості не лише власне дослідження (опитування), але й усіх інших етапів проекту [7]. Отримані емпіричні підтвердження поведінкової економіки дозволять зробити й деякі глибші теоретичні висновки щодо напрямків та інструментів наукових досліджень.

### Список літератури

1. Polinski, Edward Philosophy by scientific research: methodology and practice aspects. – St.Diego: Wel Print, 2012, – p.54
2. Тринько Р.І. Методика економічних досліджень: Навчально-методичний посібник. — Львів, 1999. с. 14
3. Економічна реформа - очима села: результати та аналіз соціологічного опитування. – Л.: ЛДАУ, 1997, – 51с;
4. Губені Ю., Біттер О., Бондарчук та ін. Економічна реформа - очима села: 20 років потому. Результати та аналіз повторного соціологічного опитування / за ред.. проф. Ю. Губені – Л.: НВФ Укр. технології, 2017, – 94с;
5. <https://www.facebook.com/ekrefpost>
6. Сільське господарство Львівщини, 2015 рік. Статистичний збірник. – Л.: Ріот, 2016 – 37с.
7. Цікавий семінар за підсумками науково-дослідного проекту <http://lnau.lviv.ua/lnau/index.php/uk/f-s/ekon/news/4358-newsekonom180517.html>

## ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Для ефективного управління підприємством необхідно володіти об'єктивною інформацією. Ще донедавна вважалося, що чим більше маємо інформації про фірму, тим ефективніше можна нею управляти. Однак, це твердження не завжди є справедливим.

Пріоритет у прийнятті рішень належить людині – менеджеру, що володіє стратегічним мисленням і здібностями передбачати появу нових подій. Однак недоліком людського інтелекту є те, що він не пристосований до систематичного виконання великих обсягів обчислень в процесі аналізу складних процесів і систем. Сучасна практика господарювання свідчить, що надмірне нагромадження управлінської інформації досить часто призводить до дезорієнтації менеджерів, які не можуть правильно розпорядитися великими обсягами інформації.

Тому досить актуальною є проблема інтелектуалізації інформаційної системи підприємства, що дозволить організувати «глибинну» обробку управлінської інформації з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

Сприяття досягненню підприємством його стратегічних цілей повинні функціональні підсистеми менеджменту, основою яких є інтегровані інформаційні системи, що містять елементи штучного інтелекту. Ці системи формують особливу категорію інформаційних технологій, що об'єднують такі здобутки сучасної науки, як нейронні мережі, експертні системи, генетичні алгоритми, нечіткі системи, а також системи динамічного структурного моделювання. Загальною властивістю інтелектуальних систем є те, що вони імітують процеси, які відбуваються у природі.

Система штучного інтелекту – це програмна система, яка засобами комп'ютерних технологій імітує мислення людини. Перед її створенням структурується сукупність знань:

- вивчається процес мислення людини, що вирішує певні задачі або приймає рішення в конкретній професійній області;
- виділяються основні кроки цього процесу;
- розробляються програмні засоби, що відтворюють вивчений процес на комп'ютері.

Інтелектуальна система наділяє комп'ютер рисами розуму. Системи штучного інтелекту досить часто визначають як складну програму, яка маніпулює знаннями з метою одержання ефективного рішення у вузькій предметній області. Системи виконують у таких випадках роль експертів-консультантів, оскільки побудовані на знаннях компетентних експертів і володіють відповідною компетентністю (штучно відтворюють компетентність експертів).

Розвиток штучних нейронних мереж тісно пов'язаний з біологією. Штучний нейрон – це спрощена модель біологічного нейрона. Важливою властивістю нейронних мереж, що свідчить про їх великий потенціал і широкі прикладні можливості, – паралельна обробка інформації одночасно великою кількістю нейронів. Завдяки цьому досягається значне пришвидшення обробки інформації. Іншою не менш важливою особливістю нейронних мереж є здатність до навчання та узагальнення інформації. Таким чином досягається деяка схожість з роботою головного мозку людини [4].

Експертна система (ЕС) – це система штучного інтелекту, яка використовує знання для забезпечення високоефективного вирішення задач у вузькій професійній галузі. Експертні знання в ЕС виділені у відокремлену базу знань і отримані від експерта – людини, що за роки навчання і практики навчилася надзвичайно ефективно вирішувати задачі, що належать до такої галузі. Штучна експертиза постійна, несуперечлива, легко передається, документується

та уточнюється. Вона поєднує комп'ютерні технології з багатством людського досвіду та підвищує цінність людських знань, надаючи їм широкого застосування [1].

Генетичний алгоритм – це еволюційний алгоритм пошуку, який використовується для розв'язання задач оптимізації та моделювання шляхом послідовного підбору, комбінування і варіації шуканих параметрів з використанням механізмів, що нагадують біологічну еволюцію. Особливістю генетичного алгоритму є акцент на використанні оператора «схрещення», який виконує операцію рекомбінації рішень-кандидатів, роль якої аналогічна ролі схрещення в живій природі [3].

Основна перевага нечітких систем порівняно з іншими методами обробки неточних даних – це легка перевірка і розуміння правил, з яких складаються їхні бази знань. Недолік – функції приналежності та правила визначаються і складаються «вручну». Створення правил силами фахівців – це складний і дорогий процес, що може супроводжуватись помилками. Нечіткі системи не мають властивості автоматично адаптуватися до змін у бізнесі, тому що нові правила також треба вводити «вручну» [1].

Динамічні системи структурного моделювання. Системну динаміку можна лише умовно віднести до групи інтелектуальних інформаційних технологій. До переваг динамічних систем варто віднести врахування часового фактора в обчислювальних експериментах, можливість імітації найважливіших функцій менеджменту. Методологія структурного моделювання з одночасною візуалізацією досліджуваних процесів може призвести до породження нових уявлень про бізнес і шляхи вирішення проблем. Імітаційні моделі, які об'єктивно відображають реальність, дозволяють заощаджувати значні засоби на стадії реалізації проектів. Недолік цих систем полягає в необхідності тривалого процесу послідовного ускладнення моделей для того, щоб вони адекватно відображали досліджуваний об'єкт [2].

Ключовими характеристиками інтелектуальних систем, що визначають їх застосування в різних галузях діяльності, є наступні:

- здатність до навчання;
- здатність до адаптації;
- гнучкість;
- «прозорість» тлумачення (пояснення);
- здатність відкривати нове.

Вплив інформаційних технологій на складові інтелектуального капіталу носить багатоаспектний характер. Вони відкривають доступ людини до будь-якої інформації, широкі можливості обробки даних, допомагаючи у формуванні нових знань.

Отже, за допомогою управлінських технологій здійснюється процес розробки та реалізації управлінських рішень, які повинні бути спрямовані на досягнення запланованої мети організації. Дані технології включають методи і засоби збору та обробки інформації, прийоми ефективного впливу на персонал, принципи, закони та закономірності організації і управління, системи контролю тощо.

### Список літератури

1. Батюк А.Є. Інформаційні системи в менеджменті: Навчальний посібник / А.Є. Батюк, З.П. Дзуліт, К.М. Обельовська, І.М. Огородник, Л.П. Фабрі. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. – С. 237–274.

2. Великодний С.С. Імітаційне моделювання: Навчальний посібник / С.С. Великодній. – Одеса: ОДАХ. – 2011. – 190 с.

3. Кононюк А.Ю. Нейронні мережі і генетичні алгоритми / А.Ю. Кононюк. – К.: ПП Корнійчук. – 2008. – 160 с.

4. Коцур Д. Використання нейронних мереж – перспективна сфера науки і суспільства / Д. Коцур / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/139>.

## ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФІРМИ ДО ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ

Діяльність сучасних підприємств та організацій в умовах ринкової економіки пов'язана з необхідністю завоювання і зміцнення їх власних позицій в складному конкурентному середовищі. Як відомо, будь-який господарюючий суб'єкт знаходиться і функціонує в середовищі, що являє собою сукупність певних обставин і чинників як всередині цієї організації, так і навколо неї, що вирішальним чином впливають на кінцеві результати функціонування та можливості її подальшого розвитку в мінливих ринкових умовах. Тому високий рівень актуальності дослідження тих чи інших аспектів внутрішнього середовища підприємства (фірми) пояснюється тим, що (згідно системного підходу до управління) – це відкрита система, що функціонує й розвивається лише завдяки наявності в ній певних елементів, завдяки яким забезпечується цілісність і життєздатність підприємства. Адже економічні, техніко-технологічні й соціальні зміни, що відбуваються нині в суспільстві, істотно підвищують значимість дослідження внутрішнього середовища підприємства для визначення стратегії поведінки підприємства і ефективнішого ухвалення управлінських рішень, необхідних для ефективної його діяльності, вимагаючи відповідного наукового забезпечення.

Умовною межею внутрішнього середовища фірми є дія контрольованих факторів, тобто факторів, вплив яких на ефективність її функціонування є повністю керованим. Тож внутрішнє середовище – це сукупність елементів, що визначають сильні і слабкі сторони фірми, а також її ринкові можливості та обмеження. Внутрішнє середовище фірми формується керівниками під впливом різноманітних факторів (кола споживачів, ринкової кон'юнктури, умов господарювання) та відповідно до їх уявлень про те, які саме елементи забезпечать її ефективне функціонування і розвиток.

Однією з найбільш відомих в Україні і за кордоном позицій щодо виокремлення чинників внутрішнього середовища фірми, є розроблена М.Месконом, М.Альбертом і Ф.Хедоурі теорія, відповідно до якої основними змінними внутрішнього середовища виступають цілі, завдання, структура, технологія, а також люди (персонал фірми) – системна модель внутрішніх змінних організацій (рис. 1).

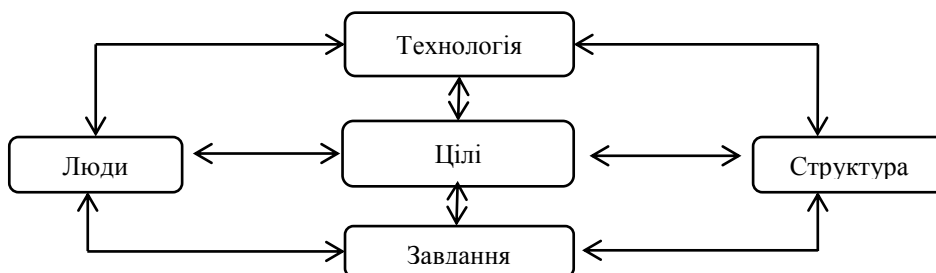


Рис. 1. Системна модель внутрішніх змінних організацій [4]

Рис. 1 являє собою модель, що показує взаємовідносини внутрішніх змінних: цілей, структури, завдань, технології і людей. Спостерігаємо, що між складовими внутрішнього середовища фірми існує тісний взаємозв'язок. І зміна в одній складовій обов'язково спричинятиме зміни в інших, причому не завжди у бажаному напрямку. Наприклад, не можливо досягти економічного ефекту від впровадження нової технології без забезпечення відповідного освоєння цієї технології, тому зростають вимоги до компетенції працівників.

Виникне потреба у фахівцях з відповідними знаннями, що зумовить організаційні зміни, зміну структури персоналу і повноважень окремих співробітників, або фірма затратить додатковий час на перепідготовку персоналу.

Управління внутрішніми елементами включає тільки ті функції та дії, які пов'язані з координацією та встановленням взаємодії всередині фірми, з мотивацією до здійснення виробничої та інших видів діяльності, з цільовою орієнтацією різних видів діяльності. Тому внутрішнє середовище є вихідною базою інноваційного розвитку фірми.

Для активізації інноваційної діяльності, перш за все, необхідна адаптація системи управління внутрішніми змінними під мінливі умови ведення бізнесу – впливу зовнішніх інноваційних чинників. Тільки такий підхід дозволить забезпечити реалістичність досягнення поставлених цілей і, насамперед, бажану результативність інноваційних процесів (рис. 2).

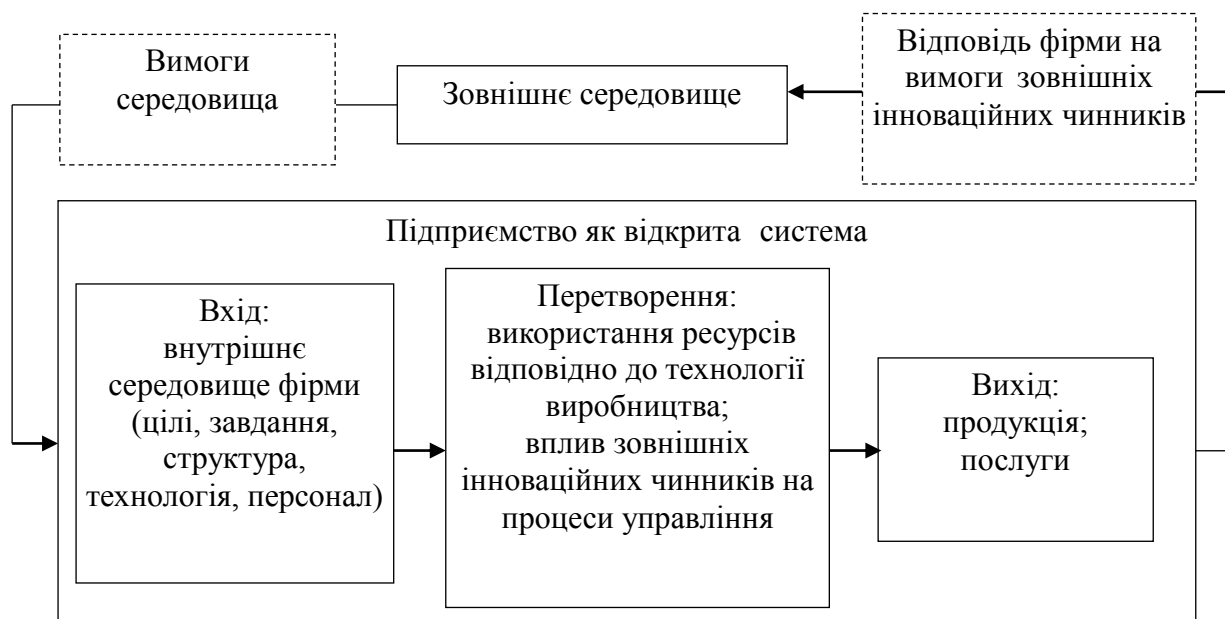


Рис. 2. Вплив зовнішніх інноваційних чинників на процес управління внутрішніми змінними фірми

Кожна фірма здійснює свою діяльність, відчуваючи вплив різних факторів зовнішніх інноваційних чинників, яка на сьогоднішній день відрізняється високим ступенем складності і невизначеності. При цьому здатність до реалізації цієї діяльності визначається інноваційним її потенціалом, а значить особливо важливо встановити характер і ступінь впливу даних факторів на формування і розвиток інноваційного потенціалу.

Під впливом глобалізаційних процесів період адаптації підприємств до зовнішніх інноваційних чинників скорочується. Зовнішні інноваційні чинники – показники, за якими оцінюється інноваційне середовище як окремої фірми так і України в цілому. Фірма та її інноваційний потенціал схильні до впливу зовнішніх інноваційних чинників як на рівні самої фірми, так і на рівні регіону, держави в цілому.

Таким чином, зовнішні інноваційні чинники слід розглядати як сукупність двох щодо самостійних підсистем:

макрооточення (макросередовища) – ті, що пов'язані з основним функціонуванням України в цілому (загальнонаціональна група чинників: економічні, соціокультурні, природно-екологічні, технологічні фактори, фактори циклічності);

безпосереднього оточення, тобто сукупності об'єктів і умов, з якими фірма стикається в повсякденній діяльності (мікросередовища) – сукупність глобалізаційних чинників, зміст та форми впливу на внутрішнє середовище фірми яких визначається міжнародними

економічними процесами. Серед них – доступ до ринків збуту продукції, стандартизація та сертифікація продукції, міжнародний маркетинг, комунікаційні чинники.

Внутрішнє середовище фірми – це ті підсистеми, елементи і фактори, що визначають внутрішній стан, можливість та ефективність його діяльності. І щоб досягти успіху, найпершим завданням управлінця є сформувати елементи внутрішнього середовища фірми так, щоб забезпечити адаптацію та стійкість до зовнішніх інноваційних чинників. При цьому необхідно визначити групи чинників, які у власній політиці розвитку має враховувати фірма, що забезпечить її переваги серед конкурентів, розвиток та досягнення цілей – головної умови функціонування.

Таким чином можна зробити висновок, що характер і напрям розвитку інноваційного потенціалу фірми знаходяться в прямій залежності від факторів мікросередовища, які мають не менш суттєвий вплив, ніж фактори макросередовища. Отже, формування інноваційної політики є складним комплексним завданням, яке має враховувати особливості загальнонаціонального та міжнародного середовища, а також специфіки внутрішньофірмової діяльності, що передбачає створення стратегії інноваційного розвитку, де мають бути чітко визначені пріоритети фірми, а також вплив зовнішніх інноваційних чинників та сукупність заходів щодо адаптації до них.

Формування інноваційного потенціалу для забезпечення результативної інноваційної діяльності фірми, як правило, пов'язане з необхідністю вирішення складних завдань, у тому числі спрямованих на дослідження факторів зовнішніх інноваційних чинників, що безпосередньо впливають на ефективність системи управління інноваційною діяльністю фірми та адаптацію факторів внутрішнього середовища. Фактори зовнішніх інноваційних чинників прямо впливають на формування і розвиток інноваційного потенціалу фірми, проте аналізуючи їх, не обов'язково вивчати всі її фактори, а потрібно сформувати пріоритетні напрями досліджень тих елементів, які є найбільш значущими згідно індивідуальних особливостей фірми та вивчати вплив їх змін на ефективне функціонування внутрішнього середовища.

### Список літератури

1. Проблеми побудови інтегрованої системи управління і адміністрування розвитку економіки. // Управління та адміністрування в національній економіці: інформаційно-аналітичний аспект: колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Комеліної О.В. – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – 280 с.
2. Кривенко О.Г. Вплив факторів внутрішнього середовища на ефективність функціонування організації / М. І. Дрогомирецька, О.Г. Кривенко // Економічні перспективи підприємництва в Україні: Матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції, 27-28 жовтня 2016 р., Ірпінь. Т.1. – Ірпінь: УДФСУ, 2016. – С. 422 – 424.
3. Кривенко О.Г. Чинники забезпечення системи управління якістю підприємства / Д.Ю. Деліжан, О.Г. Кривенко // Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки: Матеріали III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 27 жовтня 2016 р. – Ч. 2.– Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2016. – С. 117 – 120.
4. Мескон М. Основи менеджменту: посібник / М.Мескон., М.Альберт, Ф.Хедоури [пер. с англ.] – 3-є вид. – М.: Вільямс, 2010. – 672 с.
5. Монастирський Г.Л. Теорія організації: навч. посібник / Г.Л. Монастирський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. pidruchniki.com/1584072015404/menedzhment/teoriya\\_organizatsiyi](http://www.pidruchniki.com/1584072015404/menedzhment/teoriya_organizatsiyi)

## ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі перед підприємствами та організаціями гостро постає завдання збереження як матеріальних цінностей, так і інформації, у тому числі відомостей, що становлять комерційну або державну таємницю. Становлення інформаційного суспільства має як позитивні, так і певні негативні наслідки. З одного боку, пришвидшилася передача інформації значного обсягу, прискорилося її обробка та впровадження. З іншого – серйозне занепокоєння викликає поширення фактів протизаконного збору і використання інформації, несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів, незаконного копіювання інформації, викрадення інформації з бібліотек, архівів, банків та баз даних, порушення технологій обробки інформації, запуску програм-вірусів, знищення та модифікація даних у інформаційних системах, перехоплення інформації в технічних каналах її витоку, маніпулювання суспільною та індивідуальною свідомістю тощо [1].

Вагомий внесок у дослідження інформаційної безпеки розвитку підприємства зробили такі вітчизняні вчені, як В. Цимбалюк, С. Гуцу, В.Артемов, І. Бачило, Г.Я.Аніловська, В.Білоус, В.Богуш, В. Брижко, В. Голубєв, В.Горобцов, В.Гурковський, М.Гуцалюк, О.Данільян, Д.Дарендорф, О.Дзьобань, О.Дубас, О.Литвиненко та інші. В їхніх роботах приділено значну увагу визначенню теоретичних і правових засад забезпечення інформаційної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблематики, свідчить, що дуже часто безпека підприємництва зводиться тільки до інвестицій у технічні засоби захисту інформації, нерідко без будь-яких виправдань та обмежень, без чіткого усвідомлення її сутності та змісту як соціального явища. Проте, інформаційна безпека підприємництва як складова національної економічної безпеки не зводиться до стану, коли звалюються в одну сукупність засоби, способи та методи захисту інформаційного середовища вітчизняного підприємництва в умовах формування інформаційного суспільства, основною тенденцією якого є глобалізація.

На думку Аніловської Г.Я., одним із методів забезпечення інформаційної безпеки підприємства називає стандартизацію інформаційної структури інформаційної системи, елементами якої є форми існування і подання інформації у цілому, а зв'язками - операції перетворення інформації в системі. Стандартизація цього типу полягає у запровадженні єдиних правил введення, зберігання, аналізу, оброблення інформації [2].

Інформаційна безпека на підприємстві забезпечується методами, які можна об'єднати у 3 групи: правові, організаційні та програмно-технічні. Правові методи включають сукупність нормативно-правових актів, які регулюють відносини, пов'язані з використанням інформації в діяльності підприємства. Програмно-технічні методи реалізуються за допомогою засобів програмного та апаратного забезпечення. Організаційні методи полягають в забезпеченні збереження конфіденційної інформації підприємства шляхом формування корпоративної системи захисту [2].

Проте, для того, щоб забезпечити високий рівень інформаційної безпеки необхідно розглядати інформаційну безпеку як складову фінансової, а отже і економічної. При цьому вона буде вважатися невід'ємним елементом процесу управління підприємством.

Під інформаційною безпекою підприємства розуміють цілеспрямовану діяльність її органів та посадових осіб з використанням дозволених сил і засобів по досягненню стану захищеності інформаційного середовища організації, що забезпечує її нормальне функціонування і динамічний розвиток [3, с. 94].



Інформаційна безпека викликає все більшу зацікавленість підприємств, які стикаються із труднощами при реалізації принципово нових підходів до керування підприємствами, при організації керування підприємством у ринкових умовах.

Існують групи захисту підприємства від правопорушень у сфері обігу інформації можна розділити на дві групи – організаційні і технічні. Організаційні способи захисту пов'язані з обмеженням можливого несанкціонованого фізичного доступу до інформаційних систем. Технічні способи захисту припускають використання засобів програмно-технічного характеру, спрямованих, передусім, на обмеження доступу користувача, який працює з інформаційними системами підприємства, до тієї інформації, звертатися до якої він не має права [4, с. 46-47].

Фахівці-практики виділяють, наприклад, такі основні напрями технічного захисту інформаційних систем:

- захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу і використання – використовуються засоби контролю включення живлення і завантаження програмного забезпечення, а також методи парольного захисту при вході в систему;

- захист від витоку повторинних каналах електромагнітних випромінювань і наведень – за допомогою екранування апаратури, приміщень, застосуванням маскуючих генераторів шумів, додатковою перевіркою апаратури на наявність компрометуючих випромінювань;

- захист інформації в каналах зв'язку і вузлах комутації – використовуються процедури аутентифікації абонентів і повідомлень, шифрування і спеціальні протоколи зв'язку.

В Україні забезпечення ІБ здійснюється шляхом захисту інформації – у випадку, коли необхідність захисту інформації визначена законодавством в галузі ЗІ. Для реалізації захисту інформації створюється комплексна система захисту інформації (КСЗІ). Або, у випадку, коли суб'єкт ІБ має наміри розробити і реалізувати політику ІБ і може реалізовувати їх без порушення вимог законодавства: міжнародними стандартами ISO: ISO/IEC 17799:2005, ISO/IEC 27001:2013 та ін. – для підтримки рішень на основі ITIL та COBIT і виконання вимог англ. Sarbanes-Oxley Act (акту Сербайнза-Оклі про відповідальність акціонерів за обізнаність про стан своїх активів). Тоді на підприємстві створюється система управління інформаційною безпекою (СУІБ), яка повинна відповідати усім вимогам міжнародних стандартів в галузі ІБ власними розробками.

Головною метою будь-якої системи інформаційної безпеки є гарантування стійкого функціонування об'єкта, запобігання загрозам його безпеки, захист законних інтересів замовника від протиправних посягань, запобігання розкраданню грошових коштів; розголошуванню, втратам, витоку, спотворенню і знищенню службової інформації; забезпечення нормальної виробничої діяльності всіх підрозділів об'єкта. Система інформаційної безпеки має також сприяти підвищенню якості [5, 6].

Отже, підсумовуючи вищезазначене, вважаємо за необхідне наголосити, що пріоритетним напрямом у процесі забезпечення інформаційної безпеки підприємства є збереження в таємниці комерційно важливої інформації, що дозволяє успішно конкурувати на ринку виробництва та збуту товарів і послуг. Досвід свідчить, що для боротьби з правопорушеннями у сфері обігу інформації на підприємстві необхідна цілеспрямована організація процесу захисту інформаційних ресурсів. Джерело цього виду загроз може бути внутрішнім (власні працівники), зовнішнім (наприклад, конкуренти) та змішаним (замовники – зовнішні, а виконавець – працівник фірми). Як показує практика, переважна більшість таких правопорушень здійснюються самими працівниками підприємства.

### Список літератури

1. Близнюк І. Інформаційна безпека України та заходи її забезпечення // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ України. - 2003. - № 5. - С. 206-214.

2. Герасименко О.В., Козак А.В. Інформаційна безпека підприємства: поняття та методи її забезпечення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/ken->

gerasimenko-ov-kozakav-informatsiyna-bezpeka-pidpriemstva-ponyattya-ta-metodi-yiyizabezpechennya/

3. Марушак А.І. Інформаційно-правові на-прямі дослідження проблем інформаційної безпеки // Державна безпека України / А.І. Марушак. – 2011. – № 21. – С. 92-95.

4. Казакевич О.Ю. Предприниматель в опасности: способы защиты. Практическое руководство для предпринимателей и бизнесменов / О.Ю. Казакевич, Н.В. Конев. – М.: Юрфак МГУ, 2011. – 152 с.

5. Кавун С.В. Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідації інформації. Навчальний посібник / С.В. Кавун, А.А. Пилипенко, Д.О. Репко. – Х: Вид. ХНЕУ, 2013. – 264 с.

6. Komelina O. Evolution of the concepts of social systems security. Information Technologies, Management and Society. The 14-th International Scientific Conference Information Technologies and Management 2016 April 14 - 15, 2016. Theses. Editors Yu.N. Shunin and V.I. Gopeyenko. – ISMA University, Riga, 2016. – P. 206-208.

УДК 005.32:331.108.2

Новікова М.М., д.е.н., професор

*Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова  
(м Харків, Україна)*

### **АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА**

Процес адаптації організації до зовнішнього середовища, що впливає на її внутрішнє середовище та визначає стан складових системи управління в певний період часу, має бути організованим та управляємим. При цьому важливим є визначення та обґрунтування особливостей адаптації системи управління організації в залежності від її галузевої приналежності, організаційно-правової форми, цілей і масштабів діяльності. Теоретико-методологічні основи адаптації організації до зовнішнього середовища закладені такими вченими як Д. Василичев, Н. Кондратенко, О. Козирева, Є Кузькін, О. Морозова, В. Молоканова, С. Плотницька, Л. Соколова, Л. Шемаєва, але адаптація системи управління організації до викликів зовнішнього середовища потребує подальшого розвитку теоретичних, методологічних і методичних основ [1 – 7].

Важливою характеристикою зовнішнього середовища організації є невизначеність, що виражається в його стані, обумовленому рівнем стабільності. Стабільне зовнішнє середовище забезпечується сприятливими зовнішніми умовами діяльності організації. Основними характеристиками зовнішнього середовища організації є: взаємна залежність її чинників (сила, з якою зміна одного чинника впливає на стан інших чинників); складність (кількість чинників, на які організація може і повинна реагувати); рухливість (швидкість зміни стану середовища); невизначеність (кількість інформації про середовище і рівень достовірності цієї інформації). Для систем, що розвиваються, і якою є система управління організації, характерні, з одного боку, стійкість структури, з іншого – втрата стійкості, руйнування однієї структури і створення іншої стійкої структури. В загальному розумінні стабільність розглядається як здатність системи зберігати свою структуру і функціональні особливості під впливом внутрішніх чинників на протязі певного часового періоду, а стійкість – це здатність системи зберігати за різними параметрами зовнішнього середовища свою структуру і функціональні особливості, достатні для здійснення запланованої діяльності організації (рис. 1). Стабільність і стійкість є взаємопов'язаними характеристиками, що ґрунтуються на наступному: стійкість системи залежить від її здатності реагувати на вплив зовнішнього середовища, а також від стабільності самої системи, що визначається станом її складових під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

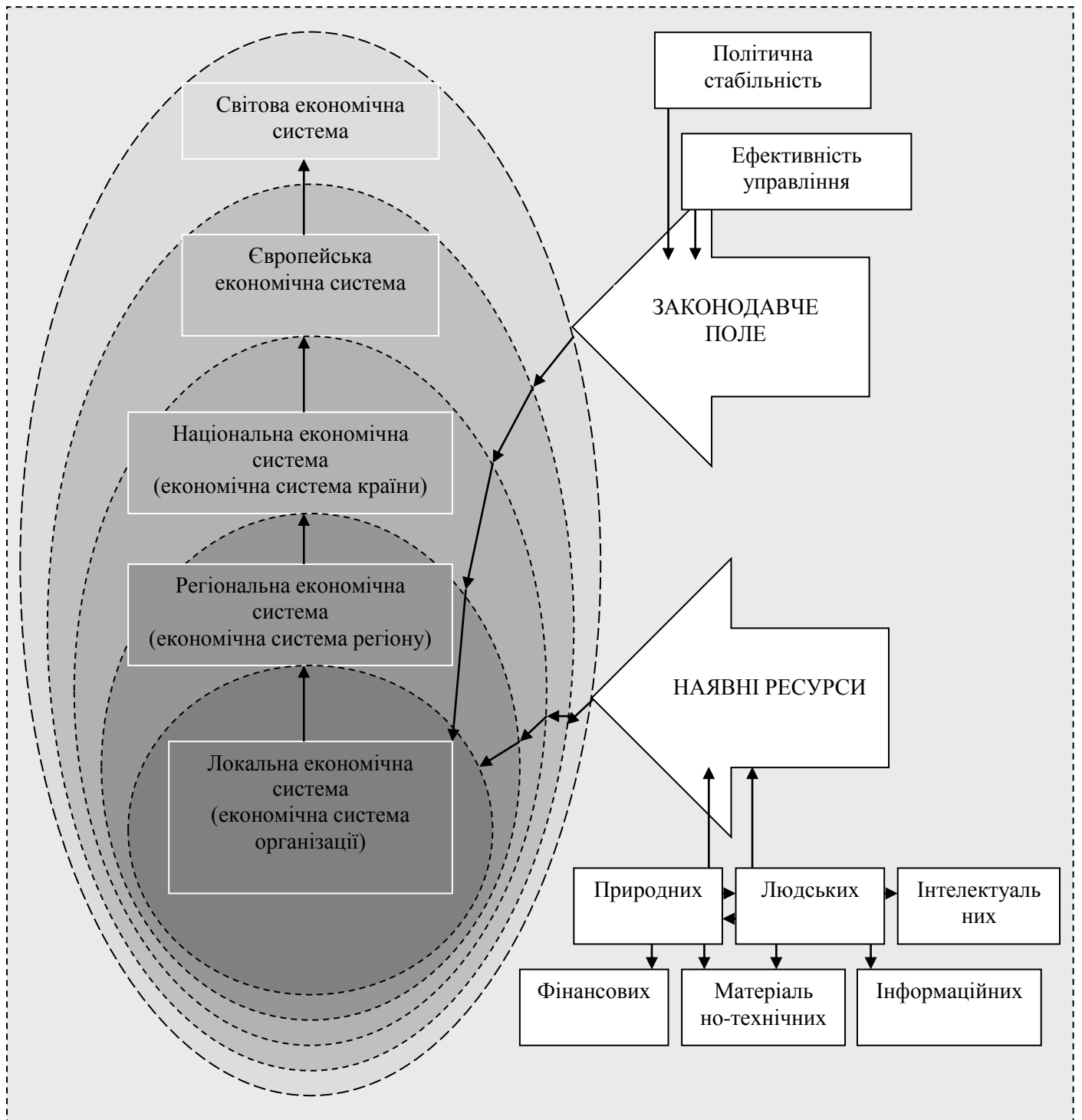


Рис. 1. Схема взаємозв'язку економічних систем різного рівня і зовнішніх факторів впливу

В процесі взаємодії організації з її зовнішнім середовищем необхідно розглянути такі рівні: внутрішнє середовище організації, що перебуває під її контролем; середовище завдань-рішень, в якому діють організації, безпосередньо пов'язані із визначенням і реалізацією їх цілей; загальне зовнішнє середовище, де формується загальноекономічні умови, тенденції їх розвитку тощо. Важливим для розуміння значення стійкості та стабільності є визначення особистостей організації, а саме:

система з ієрархічно організованими контурами зворотних зв'язків. У кожен підсистему інформація поступає не тільки з виробництва, але і від управляючих органів вищестоящих рівнів ієрархії відповідно до підлеглості, а також суміжних підсистем;

елементи вищого рівня ієрархії пов'язані з більш об'ємними підрахунками і тривалим циклом управління системою: обмін з середовищем відбувається з меншою частотою, динаміка процесу виражена слабо і великі періоди часу між моментами прийняття рішень;

проблеми управління на верхніх рівнях ієрархії важко кількісно формалізувати зважаючи на велику невизначеність;

кожна підсистема вищого рівня може використовувати в якості експертів нижчестоящих підсистем і спроможна до прогнозування;

поєднання управляючих підсистем виникає як наслідок кооперації матеріальних процесів, що вимагає певного ступеня довіри.

Забезпечення стійкості та стабільності функціонування організації шляхом її адаптації до зовнішнього середовища можливо на основі використання комплексного підходу до управління, який передбачає визначення змісту основних складових зовнішнього економічного середовища, визначення їх впливу на економічну систему організації та можливе усунення або ослаблення їх негативної дії шляхом використання управлінського комплексу, що об'єднує систему управління адаптацією, процес управління адаптацією та механізм управління адаптацією. Законодавче поле шляхом відповідних законів і нормативних актів визначає умови формування, стан і перспективи розвитку зовнішніх ринків організацій, можливості залучення необхідних ресурсів для виробництва та реалізації продукції і послуг. Підприємницьке поле створює умови реалізації продукції та послуг, формування їх собівартості. Визначення впливу законодавчо обумовлених та підприємницьке визначених складових зовнішнього середовища на стан функціональних підсистем організації дає можливість врахувати їх негативний вплив в процесі функціонування організацій та адаптувати їх до динамічного зовнішнього середовища, забезпечуючи їх стійкий стабільний розвиток.

Таким чином, сучасна організація функціонує у певних зовнішніх умовах до яких вона має пристосовуватися з метою врахування впливу зовнішніх чинників на її діяльність. Організація – це самостійний суб'єкт господарювання, створений для задоволення певних суспільних потреб шляхом систематичного здійснення різних видів господарської діяльності в межах діючого законодавства. Будь-яка організація діє в певному середовищі, стан якого визначає склад і зміст факторів, що впливають на її результативність.. Стан зовнішнього середовища організації визначається, перш за все, державною політикою, а також викликами світового та європейського ринків. При цьому виклики зовнішнього середовища організація має враховувати в процесі функціонування системи управління, а саме при прийнятті управлінських рішень, реалізація яких спрямована на вирішення існуючих проблем і розвиток організації.

#### Список літератури

1. Морозова О. Г. Адаптація соціально відповідальної організації до соціально-економічних умов / О. Г. Морозова // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. - 2010. - Вип. 3. - С. 111 – 113. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpuen\\_2010\\_3\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpuen_2010_3_24)

2. Молоканова В. М. Аналіз синергетичних аспектів адаптації організації до змін зовнішнього середовища через портфель проектів / В. М. Молоканова // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2015. – № 5(3). – С. 4 – 10. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte\\_2015\\_5%283%29\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2015_5%283%29_2)

3. Кондратенко Н. О. Козирева Е.В. Проблемы и перспективы интеграции Украины в ЕС. / Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємства: колективна монографія / За заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. У 2-х томах. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Т. 1. – 416 с.

4. Кузькін Є. Ю. Проблеми адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища: монографія / Є. Ю. Кузькін. – К.: «Зовнішня торгівля», 2008. – 236 с.

5. Василичев Д. В. Організація процесу адаптації персоналу на підприємстві / Д. В. Василичев, В. А. Мирошніченко // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 3 – 4. – С. 44 – 50. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou\\_2014\\_3-4\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_3-4_8)

6. Соколова Л. В. Адаптація підприємств к условиям рынка: монографія / Л. В. Соколова. – Харьков: «ФОРТ», 1996. – 246 с.

7. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем: наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 280 с.

УДК 339.13:338:631

Охріменко І.В., д.е.н., професор  
*Київський кооперативний інститут бізнесу і права*  
(м. Київ, Україна)

## **АДАПТАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО РИНКУ ДО ВИКЛИКІВ СЕРЕДОВИЩА**

Основний зміст і головна мета проведених аграрних реформ в Україні - перехід від централізовано регульованої економічної системи до ринкової. Зроблено в цьому напрямі було досить багато. Проте якщо країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) вже починаючи з 1993-1994 рр. демонстрували відновлювальне зростання, то в Україні ці процеси почалися значно пізніше і відбувалися набагато нижчими темпами. Порівняльний аналіз ходу аграрних перетворень в Україні та країнах ЦСЄ показує, що основна відмінність реформування полягає в різному відношенні до його власне ринкової складової. Країни ЦСЄ починали з ліберально-ринкової моделі, але вже через 2-3 роки від неї відмовились і почали активно впроваджувати державне регулювання сільськогосподарського ринку. В Україні досвід останніх двох десятиліть засвідчив, що властиві надміру лібералізованому аграрному ринку недоліки все ще продовжують існувати. Перш за все, мається на увазі невирішена повністю продовольча проблема, незадовільні економічні результати діяльності багатьох сільськогосподарських підприємств, дестабілізація аграрного ринку. На наш погляд, однією з причин цього є відсутність методики аналізу стану аграрного ринку та відповідних розробок, які б об'єктивно оцінювали його позитивні сторони і недоліки, відповідність раціональним моделям чи варіантам організації. Саме цією оцінкою ситуації ми керувалися, ставлячи собі завданням запропонувати методику такого аналізу та проілюструвати її окремими прикладами з практики функціонування вітчизняного аграрного ринку. Адже його сучасний стан несумісний з досягненням стратегічних завдань соціально-економічного розвитку держави.

На наш погляд, аналіз стану аграрного ринку слід починати з вивчення завершеності його формування. Безпосереднім об'єктом аналізу виступають цінові параметри ринкового середовища, перш за все, їх стабільність у часі та просторі - динамічна (за ряд років) та територіальна (по регіонах країни). Свідченням завершеності формування аграрного ринку є стабільність ринкових цін з року в рік та формування єдиної ринкової ціни для всіх регіонів країни як потужного інструмента селекції (відбору) найбільш ефективних операторів (товаровиробників). Цей фрагмент аналізу можна виконати за допомогою відомих методів статистики - аналізу варіацій та залежностей (взаємозв'язків).

Часова динаміка цін на основні продукти сільськогосподарських підприємств України за п'ятирічний період - з 2012 р. по 2016 р. за величиною коефіцієнта варіації була наступною: зерно – 41.1%, соняшник - 45.3, цукрові буряки - 31.1, овочі відкритого ґрунту - 25.7, картопля - 31.5, молоко – 37.5, велика рогата худоба (жива вага) - 50.3, свині - 48.4, яйця - 22.1%. Як бачимо, в одному випадку вона була навіть дуже великою, в решті випадків - великою. Нестабільне ринкове середовище свідчить про незавершеність формування аграрного ринку. Для порівняння наведемо деякі дані з практики Сполучених Штатів Америки. За період 1991-1997 рр. коефіцієнт варіації ринкових цін на зерно пшениці склав 14.4%, кукурудзи - 22.9., ячменю - 14.3, вівса - 15.6, сорго - 22.3%. Як бачимо, цінова

ситуація аграрного ринку України, якщо за базу порівняння брати США, далека від стабільності. Отже, формування нашого вітчизняного аграрного ринку України дійсно ще не завершено.

Проаналізуємо територіальні коливання ринкових цін на основні продукти сільськогосподарських підприємств за середньообласними даними 2012 та 2016 років, а також зв'язок між цінами за ці два роки. Проведений аналіз показав, що варіація середньорічних ринкових цін у 2016 р. порівняно з 2012 р. для деяких продуктів посилилась, а для деяких стала меншою, залишаючись у межах помірної або значної. Звичайно, використання середньообласних ринкових цін дещо некоректне, оскільки в межах області вони також значно коливаються і середньообласний показник ці коливання нівелює. З отриманих у результаті аналізу даних значний інтерес з точки зору характеристики завершеності формування ринкового середовища становлять величини коефіцієнтів варіації цін на цукрові буряки, картоплю та молоко.

Нагадаємо, що величину цього коефіцієнту рекомендується інтерпретувати наступним чином: кореляція вважається досить високою при значеннях її коефіцієнта від 0,9 до 0,99, високою - при 0,7-0,89, значною - при 0,5-0,69, помірною - при 0,3-0,49, слабкою - при 0,1-0,29, відсутньою - при 0-0,1. Значний статистичний зв'язок цін 2012 р. з цінами 2016 р. в розрізі областей України свідчить про їх стійку локалізацію у просторі, стійку територіальну диференціацію, про формування стабільних територіальних зон порівняно низьких та порівняно високих цін. А це вже пряме свідчення тенденцій, які полярно протилежні ринковим. У відповідності із законами ринку товари повинні "мігрувати" в межах єдиного ринкового простору без будь-яких обмежень у пошуках вигідного збуту. Локалізація обмінних процесів купівлі-продажу є наслідком обмежень у пересуваннях товарів по території, тобто нерозвиненості ринку, незавершеності його формування. Це ж відноситься і до цін на зерно та соняшник, хоча тут зв'язок між цінами двох років класифікується як помірний, та все ж локалізація має місце. Локалізація ринків є невід'ємним атрибутом лише мануфактурного періоду розвитку продуктивних сил і несумісна з ХХІ-м століттям.

Для більш глибокого аналізу територіальної варіації цін необхідно, по-перше, взяти за одиницю спостереження не область, а господарства і, по-друге, визначити показники варіації по природно-економічних зонах, а не в цілому по країні. Результати такого аналізу за даними 2012-го та 2016-го років показують, що коефіцієнти варіації реалізаційних цін в усіх природно-економічних зонах в 2012-му та 2016-му роках набагато більші цих показників, визначених за середньообласними даними. Слід нагадати, що у 1991 р. ще зберігались залишки територіальної (зональної) диференціації цін як державної політики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Диференціація в окремих випадках здійснювалась навіть на рівні групи сільських рад, тобто була досить глибокою. Тому для 1991 року високі значення коефіцієнтів варіації цін є закономірними. Проте істотного їх зниження у 2012 р. не відбулося, а в кількох випадках вони навіть зросли. Це свідчить про незавершеність формування ринкового (конкурентного) середовища навіть в рамках природно-економічних зон, не говорячи вже про всю територію України.

Для аналізу завершеності формування ринкового середовища доцільно вивчити і тенденції концентрації окремих видів сільськогосподарської продукції. Економічний зміст цієї аналітичної ділянки полягає в наступному. В умовах адміністративно-командної економіки застосовувалась диференціація закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Завдяки цьому забезпечувалась рівновигідність виробництва сільськогосподарської продукції в різних природно-кліматичних умовах різних регіонів. На території України природно-кліматичні умови істотно різняться і виробництво одного й того ж виду продукції в різних регіонах об'єктивно потребує різних витрат на її одиницю. В умовах сформованого ринку вільна взаємодія попиту та пропозиції формує єдину для всього ринкового простору ринкову ціну і через відмінності в рівнях собівартості виробництво одного й того ж продукту в різних умовах з рівновигідного перетворюється на різновигідне з точки зору рентабельності, прибутковості. Ринковими механізмами виробництво окремих

продуктів переміщується в регіони з найбільш сприятливими для цього природно-кліматичними умовами.

Класичним прикладом може бути зональна спеціалізація сільського господарства США. Там, наприклад, пшениця може вироблятися і виробляється в 42 штатах США, але 50% її валового збору забезпечують 5 штатів, 50% кукурудзи виробляють 4 штати із 48. Половину молока забезпечують 5 штатів з 50. 3 штати із 44-х забезпечують виробництво 50% картоплі і т.д. Процес концентрації вигідний як виробникові, оскільки це засіб забезпечення конкурентоспроможності свого товару на ринку, так і споживачеві, оскільки низька собівартість виробництва створює передумови і низької продажної ціни.

Результати аналізу показали, що якщо в 1990 р. розподіл обсягів виробництва пшениці по адміністративних районах України наближався до рівномірного, на що спрямовувались і диференційовані закупівельні ціни, то в 2016 році близько 50% валового збору отримали від районів, на які припадало 40% ріллі. Загальна тенденція посилення концентрації виробництва цієї культури у 2016 р. порівняно з 1990 р. не може викликати сумнівів. Звичайно, рівень цього процесу далекий від сільського господарства США, де половину урожаю пшениці отримують від восьмої частини штатів. Та попри все виявлена тенденція є позитивом для України. Дещо інакше складається ситуація з концентрацією виробництва соняшника. Аналіз показує, що істотного посилення концентрації виробництва цієї культури у 2016 р. порівняно з 1990 р. не відбулося. Це підтверджує і пряма інформація про кількість адміністративних районів, які вирощували соняшник за ці два роки. У 1990 р. таких районів було 308, у 2016 р. - 369. Замість концентрації виробництва цієї культури відбулося її "розповзання" по території країни. Свої особливості має і динаміка концентрації виробництва цукрових буряків. На ній можна виділити дві ділянки. Перша – це 80 % валового збору, одержаного в умовах явного посилення концентрації виробництва. Друга – решта 20 % валового збору, які одержані в умовах послаблення концентрації виробництва цієї культури.

Отже, посилення концентрації виробництва основних товарних культур рослинництва, що їх вирощують сільськогосподарські підприємства України, частково має місце і це є позитивним моментом у формуванні аграрного ринку України. Проте масштаби цього явища не можна вважати достатніми, а сам процес завершеним. Для його повнішої оцінки доцільно поглибити аналіз змін концентрації, перевівши його в іншу площину – з'ясування зв'язку між характером змін в концентрації виробництва та показниками його економічної ефективності. Іншими словами – необхідно дати відповідь на питання щодо економічних наслідків послаблення концентрації виробництва в умовах ринку. Адже цінова нестабільність ринкового середовища, яка була показана в попередньому викладі, дозволяє вважати можливою таку ситуацію, коли сприятлива ринкова ситуація, що виникає локально, нейтралізує потенційно негативні наслідки послаблення концентрації виробництва.

Обов'язковою складовою аналізу аграрного ринку є аналіз виконання ним селективної функції, тобто здатності відбирати, селекціонувати найбільш ефективних конкурентоспроможних операторів і створювати їм можливості розширення масштабів підприємницької діяльності. Селективна функція пов'язана з фундаментальною ідеєю ринкової економіки – ідеєю економічної конкуренції, економічного змагання товаровиробників на відкритому ринку. Прямим свідченням дії селективної функції і матеріалом для аналізу повноти її прояву могла б бути інформація про припинення діяльності неефективних операторів ринку, їх банкрутство та перехід майна до ефективних товаровиробників. Таких даних відшукати в офіційній статистиці практично неможливо. Тому доцільно використовувати непрямі свідчення відношення ринку до господарських одиниць з різним рівнем ефективності виробництва. Зокрема, якщо варіація показників ефективності в часі зростає, то це можна інтерпретувати як індиферентне, байдуже ставлення ринку, його низьку вимогливість до високих результатів господарської діяльності конкуруючих суб'єктів господарювання. Проте вичерпну інформацію стосовно хоча б

головних показників економічної ефективності також важко одержати навіть з матеріалів офіційної статистики.

Таким чином, на основі викладеного можна зробити такі висновки. Предметом кількісного аналізу стану аграрного ринку України доцільно обирати завершеність його формування як єдиного національного, а не сукупності локальних регіональних ринків. Критерієм завершеності формування аграрного ринку є стабілізація його цінових параметрів як у часі, так і в просторі. Показниками стабільності можуть бути статистичні характеристики варіаційних рядів, а також графічні методи аналізу концентрації. Важливою характеристикою стану аграрного ринку є також повнота виконання ним селективної функції, яку можна аналізувати за допомогою графіка розподілу підприємств за коефіцієнтом доходності. Аналіз аграрного ринку України за матеріалами одного з основних його операторів – сільськогосподарських підприємств – показав, що його формування далеке від завершення, а селективна функція виконується вкрай незадовільно.

УДК 658: 338.2

Хрущ Н.А., д.е.н., професор; Григорук П.М., д.е.н., професор  
*Хмельницький національний університет*  
(м. Хмельницький, Україна)

## **СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВІРТУАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Третє тисячоліття характеризується новими виробничими відносинами на основі застосування комп'ютеризованих засобів праці і інформаційних технологій, у тому числі таких систем комунікації як Інтернет та інші. Основними передумовами створення суспільства нового типу є: формування єдиного інформаційного суспільства на базі всесвітньої мережі Інтернет; створення міжнародного ринку інформації; поширення інформатизації, глобалізації та віртуалізації в усіх сферах економіки; розвиток всесвітнього виробництва та збуту.

Проблеми створення віртуальних підприємств висвітлені в роботах таких зарубіжних вчених як: У. Девідоу, М. Мелоун, Р.Байрн, К. Блейхер, Ханс А. Вютрих, Андреас Ф. Філіпп, Р. Патюрель, М Райсс, А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов. В українській науковій літературі проблемами віртуалізації висвітлені недостатньо. Концепція віртуалізації підприємств появилась майже 10 років назад. В першу чергу, це було пов'язано із публікацією книги У. Девідоу та М. Мелоуна "Віртуальна корпорація" та статі Р.Байрна в журналі "Бізнес-Уік" [1]. Одним з перших термін віртуальне підприємство запропонував Дж. Хопланд з фірми DEC., який скористався аналогією із поняттям віртуальної машини із області комп'ютерної техніки. У віртуальній машині ні один процес не може монополювати будь-який ресурс, всі системні ресурси вважаються потенційно призначеними для колективного використання. Ідея такого підходу з географічно розподіленими ресурсами в інтересах спільної роботи над унікальними проектами чи новими продуктами стала загально визнаним трактуванням віртуальної організації. К. Блейхер під віртуальною кооперацією розуміє міжорганізаційне гнучке підприємство, яке тимчасово створюється та за головну мету має отримання вигоди через розширення асортименту товарів і послуг [5]. В окремих роботах віртуальне підприємство визначають іншими термінами, а саме: "сітьові підприємства"[2,3], "безмежні підприємства"[4], "розширенні підприємства"[4].

Сучасні підприємства різних галузей функціонують в умовах невизначеності і динамічності соціально-економічного середовища. Сьогодні формування та рівень розвитку інформації, інформаційних ресурсів та всього інформаційного простору є основою та головною характеристикою розвитку будь-якої соціально-економічної системи на макро- та мікрорівні. Економічний та політичний тиск, що чиниться, внутрішні потреби в розвитку



технологій та інші фактори створюють потенційну загрозу для ефективного функціонування підприємств і тому процес безперервної трансформації підприємства та управління цими перетвореннями є життєво необхідним. Інструментом ефективного управління перетвореннями бізнес-процесів на підприємстві різного масштабу виступають сучасні інформаційні системи та інформаційні технології. Впровадження інформаційних і комунікаційних технологій порушує організаційну стабільність підприємств і націлює їх пошук та формування нових організаційних структур, які дозволять підвищити їх конкурентоспроможність. Становлення “електронно-прозорого” світового ринку (з миттєвим доступом до інформації про будь-які товари) викликає різкий ріст конкуренції між виробниками. За таких умов, підприємства, які мають за мету вихід на сучасний світовий ринок, де широко використовуються передові комунікаційні та інформаційні технології, здійснюють пошук нових форм організації та управління. Суттєвий вплив на розробку та впровадження інноваційних інформаційних продуктів чинить інтеграція інноваційних політик, узгодження інтересів та можливостей розробників та споживачів програмних продуктів, наявність принципових відмінностей та характеристик систем управління підприємством, а також експлуатаційні характеристики відповідних інформаційних нововведень, які пропонуються на ринку.

Однією із головних проблем вітчизняних підприємств є відставання системи організації менеджменту від сучасних вимог. В першу чергу, це стосується систем організації фінансового менеджменту, управління фінансовими потоками та організаційної структури підприємства. Ефективне функціонування зазначених систем суттєво залежить від використання сучасних технологій управління, в тому числі від інформаційних технологій. При цьому оптимізація організації менеджменту і бізнес процесів є не тільки необхідною умовою прозорості підприємства, як суб’єкта господарювання, але й стимулює потік інвестицій на дане підприємство. Епоха “постійного клієнта – споживача” закінчується. Сьогодні кардинально змінюється його роль і “образ” у процесі розширеного відтворення, він із масового споживача перетворюється на індивідуального замовника. В такій, орієнтованій на клієнта, економічній ситуації підприємства зустрічаються із постійно змінним ринком, який стимулює інновації різних типів, а саме: інновації першого типу - в сферу продуктів і послуг; інновації другого типу – в процес виробництва чи обслуговування; інновації третього типу – в організаційну структуру підприємства, або його структурних підрозділів; інновації четвертого типу – в психологію та поведінку. Таким чином, в теорію та практику економічного життя входять поняття віртуального бізнесу, віртуального продукту та віртуального підприємства, про яке можна говорити, як про принципово нову концепцію організаційної структури для інтеграції підприємства. Віртуальне підприємство – це добровільна тимчасова форма кооперації декількох, як правило, незалежних партнерів (підприємств, інститутів, окремих осіб), яка завдяки оптимізації системи виробництва вигод забезпечує велику вигоду клієнтам. Віртуальні підприємства є частиною віртуального простору, який також включає в себе такі поняття [5]: електронний ринок; електронна комерція; віртуальний продукт; віртуальне виробництво; віртуальний банк.

Передумовою створення віртуального підприємства є надходження ринкового замовлення. Для виконання замовлення створюється віртуальна мережа, яка складається із учасників (партнерів) по виробництву товарів та послуг. Всі учасники мережі в межах своєї ключової компетенції надають у розпорядження сітьового підприємства необхідні ресурси та визначають свої можливості ( кадри, сировина, структури управління, фінансові та інші ресурси, “ноу-хау”, спеціальні знання та права в тій чи іншій галузі та інші). За допомогою електронно-технічних засобів надаються інформаційно-комунікаційні послуги і виконується ринкове замовлення. У випадку наступних замовлень на базі існуючого підприємницького пула створюються нові віртуальні сітьові конфігурації. Віртуальні підприємства працюють за такою схемою, рис. 1. Звичайно, що повністю віртуального підприємства, тобто що не має базових структур, бути не може. В межах віртуального підприємства інтенсивно взаємодіють реально існуючі спеціалісти та підрозділи різних підприємств, завдяки новим

інформаційним та комунікаційним технологіям. Їх взаємодія направлена на підвищення рівня кооперації та координації підприємств, з метою досягнення конкурентоспроможності продукції, що випускається і в кінцевому варіанті – прибутку. Таке підприємство повністю орієнтоване на споживача, його основна характеристика – швидкість виконання замовлення і повне задоволення потреб клієнта.

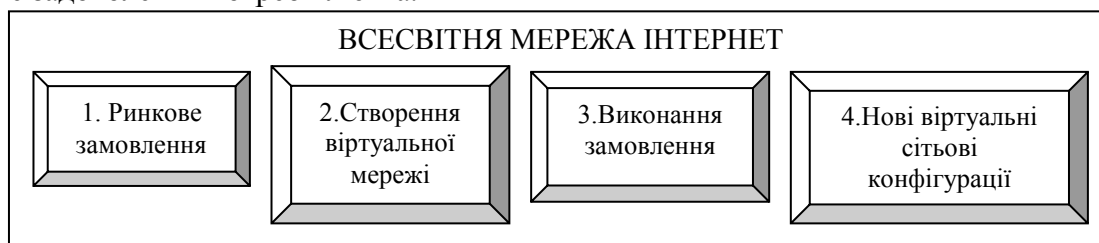


Рис. 1. Принцип роботи віртуального підприємства

Віртуальне підприємство можна вважати підприємством (підприємством над підприємствами), що поєднує мету, ресурси, традиції та досвід декількох підприємств при розробці складних інноваційних проєктів, чи при виробництві продукції світового рівня. Віртуальне підприємство не має галузевих чи відомчих меж. Такі підприємства реально існують. Прикладом практичної реалізації ідей віртуального підприємства в комп'ютерному бізнесі є поєднання ресурсів фірм Apple і Sony при виконанні роботи над проєктом Powerbook, партнерство компаній AT&T, Marubeni Matsushita при проєктуванні комп'ютера (notebook) Safari, чи діяльність європейського консорціуму AIRBUS Industries, що випускає аеробуси A-310 та інші. Підприємства нового типу є складною динамічною системою, яка має такі характерні ознаки: відкритість; розгалуженість та розподіл структури; гнучкість; автономність; пріоритет горизонтальних зв'язків; ресурсозбереженість та ін.

Важливою перевагою віртуального підприємства над традиційних є те, що для організації нового проєкту потрібно обмежений стартовий капітал, оскільки більшість необхідних ресурсів буде залучатись на контрактній основі та оплачуватись по мірі надання послуг. Підприємство, що впроваджує нові послуги, використовує інвестиції, персонал, інструменти та методології, які вже реально існують. А це, звичайно, сприяє зниженню капіталовкладень у три рази в порівнянні із тими, що необхідні для цієї мети традиційному підприємству. Ефективність віртуальних форм гарантується низьким рівнем зайнятості та раціональною структурою затрат. Сутність самої мережі дозволяє виключити дублювання компетентної робочої сили та потужностей, а за рахунок цього досягається зниження сукупних затрат на виробництво кінцевої продукції (послуги). Гнучкий характер мережі надає їй резервний потенціал, оскільки нові організаційні структури можуть створюватися за необхідністю, залучаючи нові додаткові компетенції. Ми підтримуємо думку німецьких вчених Ханса А. Вютріха та Андреса Ф.Філіппа про те, що перш ніж втілити ідею віртуалізації, як перший крок рекомендується досліджувати *можливості галузі* (або ринку) для роботи віртуальної організації. Предметом аналізу має стати ступінь глобалізації галузі, терміни, розміри витрат, можливість гнучкої поведінки, рівень якості продукції й інноваційний потенціал. Чим краще виражені критерії за результатами аналізу, тим більше галузь придатна для віртуалізації виробництва благ [6].

Створення віртуальних підприємств і тим самим розширення мережі електронного бізнесу є інноваційною концепцією. Такі структури існують в зарубіжній практиці, проте створення та робота віртуальних підприємств на Україні, чи за участю вітчизняних товаровиробників, потребує вирішення не лише виробничих питань, а й філософських, психологічних, соціальних, правових та інших аспектів розвитку суспільства. Можливість переходу українських підприємств на мереживу структуру реальна. Від участі українських підприємців у електронному бізнесі можна отримати значний економічний ефект.

### Список літератури

1. Тарасов В. Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа / В. Тарасов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ptpu.ru>.
2. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ptpu.ru>.
3. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций нового типа / М. Райсс // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ptpu.ru>.
4. Тарасов В. Предприятия XXI века: проблемы проектирования управления / В. Тарасов // Автоматизация проектирования. – № 4. – 1998. – С. 11 – 13.
5. Манюшис А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности / А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – <http://www.ptpu.ru>.
6. Вютрих Ханс А. Виртуализация как возможный путь развития / Ханс А. Вютрих, Андреас Ф. Филипп. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ptpu.ru>.

УДК: 631.147

Чичкало-Кондрацька І.Б., д.е.н., проф.; Новицька І.В., аспірант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### СТАНОВЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день увага громадськості до органічної продукції зростає. Таке відношення сформувалося не лише на підставі турботи про навколишнє середовище, а в першу чергу піклуванням про власне здоров'я. Вітчизняний споживач стає обережнішим та вимогливішим при виборі продуктів харчування. Тому виникає необхідність збільшення виробників органічної продукції. Хоча багато людей вважають органічне сільське господарство як щось нове, що набуло популярності у світі з 1980-х рр., насправді ж це дуже стара традиційна форма сільського господарства – така ж, якою вона постала на початку свого зародження. Фактично органічне сільське господарство бере свій початок у так званій „примітивній” цивілізації, повертаючись назад на 12 тис. років [1].

Органічною вважається продукція сталого сільського господарства отримана в результаті сертифікованого органічного виробництва, на всіх етапах якого застосовуються природні речовини та процеси задля збереження природних ресурсів, виробництво продуктів високої якості та сприяння гармонії між людиною і природою [2]. Більшість виробників побачили для себе перспективи на ринку органічної продукції, і випускають товари з маркуванням «органік», хоча не можуть підтвердити це відповідними сертифікатами. Тому, купуючи товар із позначкою «органік» в Україні не завжди можна отримати справжній продукт, вироблений за всіма правилами органічного виробництва: без використання хімії або досягнень генної інженерії.

Ринок органічної продукції є частиною загальнонаціонального ринку. Узагальнюючи наявні у літературних джерелах підходи до розуміння даного ринку, дамо власне визначення ринку органічної продукції як системи товарно-грошових відносин, що виникають між суб'єктами ринку (виробниками (посередниками), споживачами та державою) у процесі вирощування, виробництва, переробки, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації продукції органічного виробництва. Суб'єктами пропозиції на цьому ринку є виробники та імпортери органічної продукції, а носіями попиту є населення, переробні підприємства та експортери. Пропозиція органічної продукції залежить від сукупності чинників, до яких входять цінові та нецінові фактори: наявність ресурсів, технології органічного виробництва, зростання чисельності виробників, очікування підприємців щодо

потенційного прибутку від виробництва органічної продукції. Слід зазначити, що особливістю ринку органічної продукції є наявність такого його учасника, як сертифікаційні органи. Загальновідомо, що характерною особливістю органічного сільськогосподарського виробництва є наявність суворо регламентованих умов та правил процесу виробництва, відповідність яким визначається результатом сертифікації виробництва (може тривати до двох років) та періодичного інспектування (контроль виробництва, переробки та обігу органічної продукції). За умов дотримання стандартів органічного виробництва продукція отримує право позиціонуватись на ринку під маркою – органічна.

Для повноцінного та ефективного розвитку органічного агровиробництва з 3 вересня 2013 року діє Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [3]. Прийняття цього Закону започаткувало формування повного пакету нормативно-правових актів для створення ефективної законодавчої бази європейського рівня і правової та науково-технічної бази для забезпечення рівних умов функціонування суб'єктів господарювання органічного напрямку. Документ визначає правові, економічні, соціальні та організаційні основи ведення органічного сільського господарства, вимоги щодо вирощування, виробництва, перероблення, сертифікації, етикетування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції та сировини. Проте необхідно зазначити, що поки в Україні не розроблені відповідні підзаконні акти, вітчизняні виробники проходять процедуру органічної сертифікації свого виробництва за діючими міжнародними стандартами, частіше за все – це норми Європейського Союзу.

На основі Базових Стандартів Міжнародної федерації органічного сільського господарства, Постанови Ради (ЄЕС) № 2092/91 стосовно органічного виробництва сільськогосподарських продуктів та Стандартів BIOSWISS Асоціації Швейцарських організацій виробників органічної продукції та приватними українськими стандартами («БЮ Лан») здійснює сертифікацію та стандартизацію українська компанія ТОВ «Органік стандарт», що входить до офіційного переліку сертифікаційних органів, визнаних в ЄС та Швейцарії. Крім недосконалого інституційного середовища необхідно вирішити ще низку проблем, що перешкоджають розвитку цього сектора в Україні, а саме: недосконале інституційне забезпечення та відсутність державної підтримки, а також національної системи сертифікації органічної продукції; недостатній рівень розвитку переробки та інфраструктури ринку органічних продуктів харчування; слабка обізнаність виробників щодо специфіки органічного виробництва та населення щодо корисності органічної продукції; більш висока ціна органічної продукції є прийнятною для населення з середнім та високим рівнем доходів; переважання експорту органічної сировини над внутрішнім виробництвом готових виробів.

На нашу думку, потрібно приділити особливу увагу формуванню інфраструктури реалізації органічної продукції сільського господарства через оптові ринки, ярмарки, супермаркети, інтернет-магазини, спеціалізовані магазини, аптеки. Потенційними покупцями органічної продукції повинні бути не лише звичайні люди, а в першу чергу медичні заклади, заклади харчування, дитячі садочки та школи. Необхідно розвивати такі форми, як пряма доставка споживачам або пряма реалізація з поля.

Узагальнюючи вище сказане, можна запропонувати наступні заходи по завершенню формування та розвитку ринку органічної продукції в Україні: доцільно встановити систему ефективного захисту прав споживачів та дієвої системи санкцій щодо фальсифікатів саме органічної продукції; ефективним стане доповнення державної статистичної звітності в АПК спеціальними формами для відображення позицій з виробництва та обігу сільськогосподарської органічної продукції та продовольства. Це дасть можливість запровадити і забезпечити ведення реєстру національних виробників органічної продукції з його оприлюдненням на веб-сайті Міністерства і в офіційних друкованих виданнях; необхідно удосконалювати відповідне інформаційне забезпечення як потенційних споживачів органічної продукції, так і підготовку у профільних ВНЗ України фахівців із питань ведення органічного виробництва шляхом запровадження спеціальних програм та курсів.

### Список літератури

1. Становлення органічного сільського господарства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://organic.ua/uk/lib/1853-stanovlennja-organichnogo-sil'skogo-gospodarstva>
2. GoGreen: еко та органіка сьогодні в тренді! [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.millio.kiev.ua/go-green-eko-ta-organika-sogodni-v-trendi/>
3. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» // Урядовий кур'єр». – 2013. – № 190.
4. Ринок органіки в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichniy-gektar/806-rynok-organiky-v-ukraini-stan-ta-perspektyvu.html>
5. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://organic.com.ua>

УДК 005.3:658

Шаріпова О.С., д.е.н., професор  
*Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля*  
*(м. Сєвєродонець, Україна)*

### ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГАРМОНІЙНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Динамічний розвиток ринку, жорстка конкуренція як на національному, так і на міжнародному рівні вимагають від підприємств здійснення заходів, спрямованих на підвищення результативності своєї діяльності. Ефективна управлінська діяльність є складним процесом, який забезпечує успішність функціонування підприємства. Одним з комплексних показників успішності роботи управлінського персоналу підприємства є гармонійність управлінської діяльності, яка полягає в узгодженості керівних і виконавських функцій, різноманітних управлінських та технологічних процесів. Саму гармонійність і діяльність з її забезпечення слід вважати специфічним об'єктом управління. Управління ним підвищує якість та надійність функціонування підприємства.

При достатньому рівні гармонійності управлінської діяльності створюються передумови для стійкого функціонування підприємства. Стійкість підприємства розглядається як здатність системи забезпечувати цілісність, єдність усіх елементів, постійно відтворювати й нарощувати результати діяльності в умовах дії дестабілізуючих чинників.

Аналіз наукових праць із зазначеної тематики свідчить, що сьогодні формується єдина методологічна база, яка дає змогу комплексно оцінити гармонійність управлінської діяльності, визначити чинники, що на неї впливають, розробити програми та рекомендації щодо забезпечення її раціонального рівня. Подальший розвиток цього наукового напрямку, необхідність уточнення самого поняття гармонійності управлінської діяльності і його складових, дослідження методів діагностики гармонійності та методів її забезпечення, удосконалення процедур формування інформаційної бази, організації моніторингу, оцінки, аналізу й використання результатів діагностики зумовили подальші дослідження та наукове обґрунтування.

Підприємство – це ієрархічна система, тому при здійсненні управлінської діяльності існує безліч центрів, які ініціюють завдання, приймають управлінські рішення та виконують управлінські роботи. Звідси виникає проблема і потенційна можливість неузгодженості дій, протиріч у поставлених завданнях, в діях окремих виконавців.

Одним з призначень управлінської діяльності на підприємстві є його внутрішня організація (внутрішнє управління). На ефективність діяльності будь-якого підприємства, організації впливає діюча на підприємстві система управління. Її ефективність залежить від того, наскільки чітко визначені, збалансовані і взаємопов'язані всі частини

управлінської системи. Основа її формування визначення довгострокових (стратегічних) і середньострокових і короткострокових (оперативних) цілей розвитку виходячи з потенційних можливостей.

У загальних рисах стратегія розвитку підприємства направлена на збереження незалежності підприємства, його безперервне зростання та збереження фінансової рівноваги, довгострокове страхування підприємства, закріплення досягнутого прибутку. В рамках цих цілей ставляться завдання і визначаються функції. Виходячи зі стратегії розвитку, завдань і функцій формується апарат управління та підрозділи апарату управління, а також рівні управління. Далі встановлюються внутрішні взаємозв'язки, і визначається система управління в цілому.

Управлінська діяльність – це вид професійної діяльності, специфіка якої визначається її основною і найбільш загальною задачею – організація діяльності людей в напрямку досягнення загальних цілей з опорою при цьому на принцип ієрархії.

Метою управлінської діяльності є забезпечення ефективного функціонування певної організаційної системи. Для того, щоб налагодити процес управління, необхідно виконати комплекс взаємозв'язаних робіт: організувати спільність людей, визначити цілі, сформувати організаційну структуру, забезпечити необхідними умовами і предметами праці, фінансовими і інформаційними ресурсами. Перераховані роботи завжди виконуються при формуванні процесу управління, що дозволяє характеризувати організацію управління підприємством як дію, за допомогою якої створюється соціально-економічна система (підприємство).

Проаналізувавши поняття та особливості управлінської діяльності, можна зробити висновок, що проблема узгодженості є однією з ключових в управлінській діяльності.

Управління покликано приводити систему в узгоджений стан. В нашому випадку мова йде про управління соціально-економічними системами, тому необхідно розглядати не тільки дії, зв'язки та відповідності що стосуються неживих предметів, а й відповідності, які стосуються людини. Людина є раціональною та ірраціональною істотою, для якої важлива емоційна сфера, сфера почуттів. Узгодженість, відповідність, пропорційність у взаємовідносинах людей, людей і різних інших систем, у взаємодії різних людських проявів входять до поняття «гармонії». Отже, термін «узгодженість» можна замінити терміном «гармонія», бо воно в більшій мірі відображає емоційну сторону оцінки тих або інших явищ.

З одного боку, існування соціально-економічної системи повинно супроводжуватися узгодженістю, а з другого – управління цією системою є узгодженням, яке у зв'язку з високим значенням емоційно-психологічних аспектів будемо називати «гармонізацією».

Багатоплановість і багаторівневість управлінської діяльності визначає складність вирішення завдання щодо її гармонійності, яке є важливим для підприємства в цілому.

Гармонізацію управлінської діяльності визначено як процес узгодження взаємодії будь-яких елементів, що не викликає внутрішніх конфліктів і суперечностей та забезпечує скоординованість дій у процесі вирішення загальних завдань або здійснення спільної діяльності.

Ключовими характеристиками гармонізації управлінської діяльності є узгодженість та скоординованість дій. Ці слова є синонімами, але для розмежування узгодженості послідовних та паралельних процесів запропоновано вживати в першому випадку поняття «узгодженість», у другому – «скоординованість».

Термін «узгодженість» стосується процесів та дій, пов'язаних в основному з технологічними процесами на підприємстві. Узгодженість робіт характеризується термінами, обсягами та змістом робіт при їх послідовному виконанні в рамках кожного бізнес-процесу.

Термін «скоординованість» позначає паралельне здійснення процесів і дій різними виконавцями. Скоординованість характеризується відповідністю термінів, обсягів та змісту одночасно виконуваних робіт у точках їх стику.

Під час будь-яких робіт необхідно враховувати людський чинник. Відмінності в сприйнятті ситуації різними людьми часто призводять до неузгодженості. Відсутність згоди

та взаєморозуміння можна кваліфікувати як конфлікт. Безконфліктність є поняттям, протилежним конфліктності, яка характеризується кількістю, масштабом та рівнем складності конфліктів.

Гармонійність – це стан управлінської діяльності, певний рівень якої досягається в процесі гармонізації. На основі проведеного аналізу визначено, що гармонійність – це системне поняття, яке залежить від багатьох елементів і зв'язків між ними, визначає властивість системи, пов'язану з узгодженістю елементів самої системи (у цьому випадку – процесів управління).

Під гармонійністю мається на увазі відповідність трьох складових: узгодженості робіт, скоординованості та безконфліктності дій. Гармонійність як системне поняття має багато вимірів і характеристик. У роботі введено її кількісну міру – рівень гармонійності.

Рівень гармонійності діяльності – це ступінь відповідності управлінської діяльності уявленню про її ідеальний стан (гармонію).

Визначено основні вимоги до забезпечення гармонійності управлінської діяльності, які полягають у тому, що гармонійність повинна:

бути постійним об'єктом моніторингу на всіх рівнях управління, від окремих груп виконавців до підприємства в цілому;

оцінюватися досить простими і зрозумілими показниками, які не потребують складних розрахунків та інформаційної бази;

виступати однією із цільових функцій у рамках загальної системи управління підприємством або ж цільовою підсистемою, яка спрямована на вирішення певного класу завдань;

мати чіткі центри відповідальності, тобто осіб, які повинні організовувати діяльність з досягнення певного рівня гармонійності, та контролювати всі необхідні для цього процеси;

гармонійність повинна бути одним із чинників мотивації для осіб, від яких вона залежить.

Запропоновано підхід, заснований на поєднанні цільових, матричних підходів і методів проектування систем управління, що дає змогу систематизувати, визначати об'єкти, на які повинні бути спрямовані зусилля з підтримки гармонізації їх діяльності на необхідному рівні. Об'єктом гармонізації управлінської діяльності, виходячи із сутності цього поняття й поняття управлінської діяльності, слід вважати процеси, що пов'язані з управлінням підприємством, які включають як стійкі бізнес-процеси, так і окремо реалізовані управлінські завдання.

Забезпечення гармонійності означає здійснення управлінської діяльності таким чином, щоб мінімізувати виникнення суперечностей і конфліктів для підвищення якості та надійності функціонування підприємства.

Діагностику гармонійності управлінської діяльності визначено як процес оцінювання стану гармонійності управлінської діяльності на підприємстві із зазначенням шляхів усунення виявлених у ній недоліків та диспропорцій.

Тому, для ефективного управління підприємством необхідно мати інструментарій, який буде базуватися на:

оцінюванні значущості чинників, що впливають на гармонійність управлінської діяльності;

оцінюванні рівня гармонійності управлінської діяльності, який характеризує стан її ключових ознак: узгодженості робіт, скоординованості та безконфліктності дій;

методичному підході до визначення оптимального рівня гармонійності управлінської діяльності на підприємстві.

### Список літератури

1. Шаріпова О.С. Теорія та методологія адміністративного управління гармонізацією управлінської діяльності інтегрованих агропромислових підприємств: [монографія] / О.С.Шаріпова. — Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 515 с.

2. Шаріпова О.С. Гармонизация как научная категория применительно к управленческой деятельности на предприятии / О.С.Шаріпова, Н.М.Попова // Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института - «Экономический вектор», № 4(03) 2015 г. – С.27-32.

3. Шаріпова О.С. Методичні положення з оцінки стану адміністрування гармонізації діяльності інтегрованих підприємств / О.С.Шаріпова, А.Г.Шаріпова, А.О.Перекрестов // Вісник СХУ ім. В. Даля. – №6 (230) 2016. – Северодонецьк: СХУ ім. В. Даля, 2016. – С.194-199.

УДК 351.77: 614.2

Аль Ширафі Мохаммед Авад, студент  
Полтавська державна аграрна академія  
(м. Полтава, Україна)

### КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ЯДРО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Медицина галузь, як і більшість галузей національної економіки вбирає в себе численні процеси взаємодії різних суб'єктів господарювання, що мають свої пріоритети у досягненні економічних вигід, отримання переваг, які можна охарактеризувати, як екологічну користь та забезпечення відповідних соціальних надбань. Кризова ситуація в даному вимірі проявляється через незбалансованість пріоритетів соціально-економічного розвитку суспільства та відсутності координації в процесі досягнення цілей. Переважна цілеспрямованість на широку капіталізацію ресурсокористування створює передумови істотного обмеження соціальних потреб, що призводить до неможливості повного відновлювання природного стану біологічних систем. Відображенням наслідків цієї кризової ситуації в медичній галузі є виникнення ситуації неплатоспроможності споживачів для отримання якісних медичних послуг. Тому визначення впливу медичного обслуговування на формування платоспроможності соціуму є основою встановлення науково обґрунтованих стандартів соціально-економічного розвитку для здійснення ефективного державного управління галузями національної економікою.

Узагальнюючи досвід, сформуємо концептуальне ядро антикризового управління медичною галуззю на засадах концепції сталого розвитку (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальне ядро антикризового управління медичною галуззю на засадах концепції сталого розвитку

\*Розроблено автором



Центральною місією державного управління медичною галуззю є формування дієвих умов впровадження в практику ідеалів сталого розвитку.

Стратегічні напрями формування антикризового управління реалізуються через посилення ролі медичних закладів як суб'єктів інформаційно-психологічної безпеки держави. В вимірах концепції сталого розвитку стратегія забезпечення інформаційно-психологічної безпеки втілюється через впровадження в практику ряду принципів:

- в економічному напрямі – захист від інформаційної спекуляції цінністю нематеріальних товарів та послуг, до яких також входять послуги медичного обслуговування;

- в соціальному напрямі – адаптація системи цінностей суспільства до динамічності розвитку інформаційної сфери та врахування особливостей розвитку розумово перенапруженої діяльності в медичній практиці;

- в екологічному напрямі – формування психоемоційної стійкості особистості до інформаційного навантаження через використання різних медичних практик.

Зазначені принципові положення зумовлюють напрями розгортання державної політики в медичній галузі та визначають пріоритети тактичних дій за складовими концепції сталого розвитку. Так, в рамках економічних пріоритетів для медичної галузі актуальним є комплекс дій з формування та підтримки природніх механізмів економічної саморегуляції. Ефективність державного управління багато в чому визначається політичним курсом державної влади, яка часто обмежена і суперечлива у часовому інтервалі. Забезпечення довгострокового ефекту вимагає розвитку незалежних механізмів, які здатні до самоорганізації, а роль державного управління повинна обмежуватися «пусковими» функціями.

В рамках регулювання соціальних пріоритетів у розвитку медичної галузі ключова функція належить формуванню самоініціативних механізмів зростання кваліфікації та знань. Передумовою динамічного розвитку медичної галузі, яка відповідає сучасному рівню розвитку технологій, є постійне оновлення не тільки технічної і технологічної бази, але і постійного підвищення кваліфікації медичного персоналу. При цьому довгострокова ефективність реалізації даного напрямку забезпечується через організацію еволюційного протікання процесів оновлення та нагромадження знань і практичного досвіду. Це можливо лише через широку мотивацію прояву ініціативи персоналу.

В рамках реалізації екологічних пріоритетів первинна задача дій зорієнтована на збалансування інформаційного та стресового навантаження наданих медичних послуг. Медичне обслуговування по своїй суті є зовнішнім впливом, завдання якого в рамках довгострокової перспективи полягає не тільки в локальному ефективному втручанні, а й забезпечення ефективної дієздатності людини протягом тривалого часового проміжку. Призначення технологічного розвитку полягає в мінімізації медичного стресу і побічних впливів у процесі медичного втручання.

Особлива роль належить також крос-секторним складовим. Поєднання інтересів різних систем (економічних, соціальних і екологічних) є ефективною основою створення синергетичного ефекту, як основного раціонального джерела мінімізації ресурсомісткості дій. До основних крос-секторних моделей, які здатні генерувати синергетичний ефект відносяться засоби непрямой мотивації самовдосконалення, динамічна модель оптимального медичного впливу та ресурсозберігаючі моделі управління персоналом. Основним джерелом додаткового ефекту є поєднання декількох завдань в одній тактичній дії. Наприклад, засоби непрямой мотивації самовдосконалення, з одного боку, забезпечують умови постійного зростання професійного знання, з іншого боку, пріоритет непрямой впливу не спотворює економічні принципи самоорганізації. Динамічна модель оптимального впливу, з одного боку, відображає процес «формування» здоров'я в процесі медичного втручання, з іншого боку, дає економічну оцінку ефективності вжитих дій.

### Список літератури

1. Волынчиков А. А. Концепция устойчивого развития: ретроспективный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-ustoychivogo-razvitiya-retrospektivnyu-analiz> (дата звернення: 09.10.2017).
2. Полина Н. А. Антикризисное управление лечебным учреждением [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnoe-upravlenie-lechebnym-uchrezhdeniem> (дата обращения: 11.10.2017).

УДК 65.012.34 (075.8)

Амеліна І.В., к.е.н., доцент; Франсішко Антоніо Да Сільва, магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Як свідчить світова практика, на сучасному етапі господарювання ефективність та результативність діяльності підприємства передусім залежить від зваженості й обґрунтованості обраної ним логістичної стратегії та використання логістичних принципів в управлінні. Застосування логістичного підходу на практиці дає змогу істотно підвищити прибутковість та якість логістичного обслуговування, що, своєю чергою, забезпечує підприємству суттєві конкурентні переваги. Поряд із застосуванням логістичного підходу виникає необхідність врахування ризиків у функціонуванні логістичної системи.

І хоча використання логістичних підходів до управління набирає популярності серед вітчизняних підприємств, проте недостатньо дослідженим залишається питання управління логістичними ризиками, що пов'язано з відсутністю єдиного погляду на визначення впливу логістичних ризиків на ефективність діяльності підприємства, єдиного методичного підходу до їх управління.

Сьогоднішня економічна ситуація робить проблему управління ризиками особливо актуальною для менеджменту будь-якого підприємства, оскільки підприємства стикаються з величезною кількістю негативних чинників, які впливають на кінцевий результат їхньої діяльності – обсяг прибутку: нестабільність постачання, несвоєчасні та неповні платежі споживачів, складнощі із залученням кредитних ресурсів тощо [2].

Сучасні методи оцінювання логістичних ризиків поділяються на [9]:

економіко-статистичні методи, тобто вивчається статистика втрат і прибутків, що були на певному чи аналогічному виробництві, встановлюється величина й частота отримання того чи іншого економічного результату й складається найбільш імовірний прогноз на майбутнє (середнє значення досліджуваної випадкової величини (наслідків впливу певної події, наприклад, доходу, прибутку тощо); дисперсія досліджуваної випадкової величини (доходу, прибутку тощо) і стандартне (середньоквадратичне) відхилення від неї; коефіцієнт варіації; розподіл імовірності досліджуваної випадкової величини). Цей метод вимагає наявності значного масиву даних, які не завжди є в розпорядженні фахівця, а збирання і обробка даних можуть коштувати дорого;

експертні методи, які застосовують за умови відсутності на підприємствах інформативних даних, необхідних для розрахунку економіко-статистичними методами, і передбачають опитування кваліфікованих фахівців з подальшою математичною обробкою результатів опитування. Ці методи особливо ефективні при вирішенні складних неформалізованих проблемних ситуацій; їх недоліками є відсутність гарантій достовірності отриманих оцінок, а також труднощі в проведенні опитування експертів, обробці отриманих даних;

розрахунково-аналітичні методи, основані на використанні прикладних математичних методів. Найпоширенішим методом вимірювання ризику є визначення очікуваного рішення з використанням середньозважених величин; при цьому ймовірність кожного результату визначається як частота або питома вага відповідного значення;

аналогові методи, які дозволяють визначити рівень ризиків за окремими наймасовішими операціями з використанням для порівняння власного досвіду й досвіду інших підприємств відносно таких операцій (метод побудови дерев подій; метод «події – наслідки»; метод індексів небезпеки).

Важливим етапом інтеграції ризик-менеджменту в інформаційну систему управління підприємством є етап моніторингу стану системи, усунення недоліків функціонування та оновлення, відповідно до якого аналізують ефективність роботи системи, корегують впливи з метою усунення наявних недоліків та підвищення ефективності системи.

Завдання управління ризиками полягає у зменшенні впливу небажаних факторів на логістичну систему підприємства для отримання результатів, найближчих до бажаних. Можливості маневрування під час управління ризиками доволі різноманітні: запобігання ризику, відхилення від ризику, свідоме і неусвідомлене прийняття ризику, дублювання операцій, об'єктів чи ресурсів, скорочення величини потенційних і фактичних втрат, розподіл ризику, розукрупнення ризику, рознесення експозицій у просторі та у часі, ізоляція небезпечних синергетичних чинників один від одного, перенесення (страховий та нестраховий трансфер) ризику на інших агентів тощо [1]. Саме тому важливим завданням є впровадження специфічних програмних рішень на різних рівнях управління логістичним ланцюгом.

### Список літератури

1. Мамчин М.М. Вплив логістичних ризиків на підвищення ефективності діяльності підприємств / М.М. Мамчин, О.А. Русановська // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – № 720. – С. 45–51.

2. Концептуальні підходи до управління логістичними ризиками в складних багатопотокових системах в умовах фармацевтичної галузі / Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Посилкіна // Український журнал клінічної та лабораторної медицини. – 2010. – № 1. – С. 8–12.

3. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Обґрунтування підходів до оцінювання логістичних ризиків суб'єктами фармацевтичної галузі / Р.В. Сагайдак-Нікітюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 333–338.

УДК: 005.25

Біловол Р.І., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Соціальне спрямування економічного розвитку є на сьогоднішній день основоположним критерієм еволюційних процесів в економіці європейських країн. З середини ХХ століття предметом дискусій та практичних дій в багатьох цивілізованих країнах світу стає соціальна відповідальність бізнесу. Вона є важливою складовою частиною ефективного управління будь-яким підприємством.

Важливою складовою даного напрямку є реалізація соціальних та екологічних програм, які спрямовані на вирішення проблем зайнятості, соціального страхування та пенсійного забезпечення, надання соціальних гарантій різним верствам населення, захисту навколишнього середовища та ін. Найбільш помітний вклад в сучасну теорію соціальної відповідальності та дослідження понять, пов'язаних з нею, здійснили вітчизняні дослідники Н. Гражевська, Н. Водницька, Л. Грицина, А. Колос, А. Колот, О. Степанова, Н. Супрун, Є. Мішенін, С. Мельник, І. Царик та ін.

Соціальна відповідальність бізнесу найбільш поширена серед розвинутих країн Європи. В Європі вона є складовою стратегій розвитку держав. В одних країнах вона інтегрована в державну політику (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція), в інших – є прерогативою великих компаній (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія). Саме тому більшість країн ЄС уже розробили або розробляють національні стратегії соціальної відповідальності.

Необхідність розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні зумовлена низкою різноманітних чинників [2]: низький рівень корпоративної культури та, як наслідок, фінансова й економічна слабкість значної частки суб'єктів в Україні, діяльність яких орієнтована на виживання; правовий нігілізм і деформація правової свідомості, прагнення оминати закон, а не дотримуватися його; низький рівень усвідомлення суспільством ролі бізнесу через порівняно нетривалу його сучасну історію та практику реалізації ним власної соціальної відповідальності; нерозуміння бізнесом та суспільством основних завдань і механізмів реалізації соціально відповідального бізнесу через термінологічну (нормативну) невизначеність; закритість більшості українських суб'єктів господарювання для широкої громадськості, детальні відомості про діяльність є закритою інформацією для внутрішнього користування; дисбаланс складових реалізації політики соціальної відповідальності українськими компаніями тощо.

В Україні на даний момент існують тенденції до ведення соціально відповідального бізнесу і реалізації особливо благодійницької діяльності. Більшість українських бізнес-компаній не розуміє, або не бажає зрозуміти що таке соціальна відповідальність, а отже, не спрямовує свою діяльність в цьому напрямку.

Тому особливо важливим є розуміння поняття соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність – це відповідальність організацій за вплив її рішень і діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства [1].

Альтернативні підходи до визначення поняття «соціальна відповідальність» (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «соціальна відповідальність»	Джерело/організація
Відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозоре й етичне поведіння, що: а) сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; б) враховує очікування зацікавлених сторін і відповідає законам; в) узгоджується з міжнародними нормами поведінки та інтегроване в діяльність всієї організації	Міжнародний стандарт соціальної відповідальності ISO26000
Концепція, що дозволяє інтегрувати в повсякденну діяльність комерційних підприємств соціальні та екологічні аспекти, а також враховувати їх у процесі добровільної взаємодії із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами, групами впливу)	«Зелена книга» Європейської комісії
Досягнення комерційного успіху засобами, які ґрунтуються на етичних нормах і повазі до людей, спільноти, навколишнього середовища	Об'єднання корпорацій США «Business for Social Responsibility»
Довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом	Світова Рада Компаній за Сталий Розвиток – WBCSD

На формування соціальної відповідальності в Україні впливає ряд факторів: структура економіки (переважання галузей важкої промисловості); іноземні інвестиції (міжнародна практика); неефективна система соціального захисту (утримання дитячих садків, будинків відпочинку; підтримка сфер охорони здоров'я та освіти); важкий регуляторний тягар (приховування реальних прибутків, «тіньова» зайнятість); відсутність інституційної підтримки (відсутність урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики соціальної відповідальності та розвиненої мережі неурядових організацій, які б могли підтримувати діяльність із соціальної відповідальності); трудове законодавство (численні порушення існуючих норм і вимог законодавства) [2, с. 16-17].

Таким чином, державне стимулювання поширення принципів соціальної відповідальності матиме позитивний вплив на підвищення рівня добробуту суспільства.

Наслідки для країн, які ігнорують та не використовують принципи соціальної відповідальності можуть бути негативними. Це може призвести до збільшення податкового тягара та зменшення рівня конкурентоспроможності держави. Принципи соціальної відповідальності та її дії, що відбуваються на підприємстві, в гармонії з виробничою діяльністю мають бути обов'язково елементами сучасного менеджменту.

Тому орієнтація України на соціально орієнтоване управління бізнесом, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед вітчизняними підприємствами нові завдання, важливість яких пов'язана саме із соціальною відповідальністю, тобто, на державному рівні – відповідальність перед суспільством і, окремо перед кожним громадянином, та на підприємницькому рівні – відповідальність перед державою, своїм колективом та споживачами.

#### **Список літератури**

1. Гражевська Н. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в умовах загострення глобальних проблем сучасності [Текст] / Н. Гражевська, А. Мостепанюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – № 12 (177). – 2015. – С. 12 – 17.

2. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 15 – 19.

3. Колот А. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5 – 26.

УДК: 331.108

Біловол Р.І., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, України)*

#### **ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Як свідчить теорія і практика, на підприємстві, де залучені кваліфіковані працівники, проводиться вдала кадрова політика, що забезпечує реалізацію стратегії сталого розвитку, а це означає, що воно буде успішно функціонувати і розвиватись у перспективі.

Управління кадровим потенціалом - це один з основних напрямів діяльності будь-якого сучасного підприємства, фірми, метою яких є успішне функціонування на конкурентному ринку.

Проблеми вдосконалення кадрової політики останніми роками стали предметом уваги багатьох науковців, зокрема Д.П.Богині, О.А.Грішної, Г.А.Дмитренка, А.М.Колота, В.М.Колпакова, І.Л.Петрової, В.М.Петюхи, М.В.Семикіної, Л.М.Фільштейна та ін.

Проте, найменш дослідженими у сучасній вітчизняній літературі залишаються питання управління кадровим потенціалом, який здатний забезпечити реалізацію кадрової стратегії, та методи її гнучкого регулювання на підприємствах ринкової інфраструктури.

Об'єктом кадрової політики є персонал підприємства, предметом – система управління людськими ресурсами (кадрова служба), а метою – формування, підготовка, розстановка і використання висококваліфікованих кадрів для ефективного використання кадрового потенціалу [1, с. 24].

Ефективне використання кадрового потенціалу можливе на засадах компетентного управління персоналом підприємства. Цей процес передбачає:

по-перше, обумовлення мети, основних напрямів роботи на підприємстві;

по-друге, визначення функцій усіх підсистем системи управління підприємства, форм і методів досягнення поставленої мети, організацію роботи з реалізації прийнятих кадрових рішень, координацію і контроль виконання намічених заходів [2, с. 73].

Дієва та результативна система управління кадровим потенціалом забезпечує:

- своєчасне комплектування кадрами фахівців з метою забезпечення безперервного функціонування виробничого процесу і процесу реалізації товарів та послуг, що надає підприємство;

- формування необхідного рівня кадрового потенціалу підприємства при мінімізації витрат (економія витрат, пов'язаних з наймом працівників, підготовкою кадрів під поточну потребу);

- подальшому на перепідготовку і підвищення кваліфікації персоналу;

- стабілізацію соціально-психологічного клімату трудового колективу завдяки обліку інтересів працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання та отримання інших пільг;

- стимулювання у персоналу підприємства до високопродуктивної праці;

- раціональне використання робочої сили з наявною кваліфікацією і у відповідності зі спеціальною підготовкою;

Система управління кадровим потенціалом підприємства включає в себе три взаємопов'язаних блоки: формування трудових ресурсів; розвиток кадрового потенціалу; підвищення якості трудового життя (Рис. 1).

Перший блок системи управління кадровим потенціалом охоплює цикл робіт по управлінню кадровим потенціалом підприємства і складається з трьох напрямів:

формування і планування кадрового потенціалу;

комплектування управлінського персоналу;

рівень оплати праці і склад пільг, що надаються.

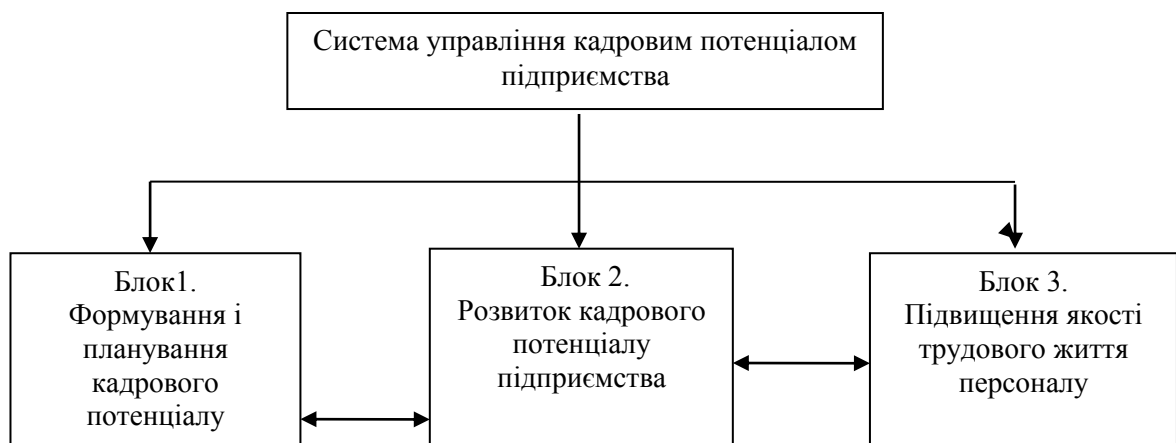


Рис.1. Система управління кадровим потенціалом підприємства

До другого блоку відносять розвиток кадрового потенціалу підприємства, що являє собою реалізацію кадрової політики і стратегії в області розвитку персоналу та його оптимального використання, враховуючи роботу як із вже оформленим складом персоналу, так і реалізацію прогнозів по забезпеченню потреби підприємства в кваліфікованому персоналу в стратегічній перспективі.

Структурно другий блок можна представити у вигляді чотирьох напрямів: професійна орієнтація і соціальна адаптація працівника в трудовому колективі підприємства; підвищення якості трудових ресурсів підприємства на базі професійної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу; оцінка результатів діяльності персоналу; специфіка роботи з управлінським і виробничим персоналом підприємства.

Третій блок в системі управління кадровим потенціалом підприємства - це якість трудового життя, що означає міру задоволення працівниками своїх особистих цілей в процесі роботи на підприємстві.

Якість трудового життя включає такі параметри, як: гідна заробітна плата, відповідно до відпрацьованого часу; екологічно чисте середовище та безпека життєдіяльності на робочому місці; розвиток кар'єри управлінського і виробничого персоналу; соціально-сумісний колектив, запобігання або вирішення конфліктів та самоповага персоналу між собою та керівництвом підприємства.

Досягнення високого рівня якості трудового життя для кожного співробітника є невід'ємною складовою забезпечення високої ефективності роботи підприємства загалом.

Отже, формування системи управління кадровим потенціалом підприємства, що здійснюється через відповідні функціональні структури управління, реалізується за допомогою системи заходів в рамках кадрової політики, які можуть бути направлені на нарощування і розвиток кадрового потенціалу, в чому підприємство значною мірою повинне бути зацікавлене, зокрема, в стабілізації колективу, збільшенні «капіталовкладень» в робочу силу, сприяттні розвитку персоналу та інше. А тому, доцільно визнати, що головною метою управління формуванням кадрового потенціалу підприємства є забезпечення ефективної діяльності працівників у межах підприємства та формування персоналу як особистостей, які мають відповідальність, колективну психологію та високу професійну кваліфікацію.

### **Список літератури**

1. Колот А. М. Проблеми розбудови національної моделі соціально-трудоких відносин // Україна: аспект праці. – 2015. - № 5. – С. 23-28.
2. Дудар А.П. Менеджмент людських ресурсів в сфері бізнесу / Київський Національний економічний ун-т. – Сімф.: Таврія, 2012. – 287 с.

УДК 338

Болдирева Л.М., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО МОТИВАЦІЙНИХ ЗАСАД ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Економічна інтеграція характеризується поглибленням взаємозв'язків в межах країни між суб'єктами господарювання та окремими державами на засадах розподілу праці. Тому не випадково, що ефективним напрямом розвитку агропродовольчого сектору національної економіки є удосконалення інтеграційних процесів. Зокрема, сільське господарство як виробник сільськогосподарської продукції технологічно поєднане в ланцюг з харчовою промисловістю; остання ж органічно пов'язана з торговельною сферою, яка прямо виходить на споживача продовольства.

В останні роки широкого розповсюдження набули так звані агрохолдинги, які на сьогодні зайняли лідируючі позиції в агропродовольчому секторі.

Проте на сучасному етапі розвиток економічної інтеграції агропродовольчого сектора економіки направлений на формування інтегрованих структур холдингового типу. Обумовлений необхідністю посилення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробництва, розвитком продуктивних сил, прискоренням науково-технічного прогресу та поглибленням співпраці підприємств різних сфер діяльності.

Економічна інтеграція є невіддільною складовою діяльності господарюючих суб'єктів. Наприклад, науковцями опрацьовані різноманітні концептуальні підходи щодо мотиваційних засад функціонування інтеграційних процесів. Серед них доцільно виділити:

- синергетичну теорію (Р.Брейлі, С.Майерс, Дж. Ван Хорн) згідно якої інтеграційні процеси – це спільна діяльність двох та більше господарюючих суб'єктів забезпечує створення ефекту (результату), який є більшим, ніж їх загальний результат, якби вони наодинці. Як наслідок, вартість інтегрованого учасника стає вищою за загальну вартість учасників, якщо б вони функціонували окремо [1, 2];

- концепцію агентських витрат Р. Коуза, в основі якої лежить прагнення підприємства об'єднати свою діяльність доти, доки трансакційні витрати з іншими партнерами на ринку будуть дорожчими, ніж між учасниками інтегрованої структури [3];

- теорію гордині М.Рудик, О.Семенкової, в якій розглядаються особисті моменти менеджерів, підвищення якості управління, диверсифікація, перевищення ліквідаційної вартості або витрат на створення компанії над її ринковою вартістю тощо [4].

Мотиви інтеграційних процесів можуть бути класифіковані наступним чином – операційні, фінансові, інвестиційні, стратегічні мотиви. Варто констатувати про взаємозв'язок видів, напрямів й форм горизонтальної та вертикальної інтеграції. Формування наддержавних інтеграційних організацій за участю України має враховувати всі позитиви і негативи.

Розглядаючи інтеграційні альтернативи для АПК України М.І. Пугачов й А.О. Мельник до загальних переваг створення зони вільної торгівлі з ЄС для розвитку АПК України відносять [5, с. 30-31]:

- запровадження європейських стандартів демократії та державного регулювання;
- прискорення процесу впровадження сучасних технологій вирощування, обробки, збирання, зберігання сировини й готової продукції АПК;
- підвищення рівня технологічного забезпечення підприємств АПК;
- прискорення розвитку інституціонального ринкового забезпечення підприємств АПК;
- поліпшення стандартів виробництва готової продукції відповідно до вимог ЄС;
- застосування досвіду європейських виробників щодо вдосконалення процесу виробництва шляхом підвищення рівня дохідності сільськогосподарського виробництва.

Таким чином, агропродовольчі компанії фактично є тими суб'єктами господарювання, які в значній мірі визначають успішність розвитку сільського господарства країни. Проте існує ряд факторів, які гальмуватимуть розвиток агропродовольчих компаній: несприятлива для експорту аграрної продукції політика; проблеми функціонування сільської місцевості; недостатнє бюджетне фінансування через державні цільові програми; низький рівень заходів щодо підтримки селянських (фермерських) господарств; зменшення кількості пільгових кредитів за рахунок спеціальних кредитних програм; збільшення податків; зниження попиту на сільськогосподарську продукцію; велика кількість імпортних товарів на ринку; невідповідність матеріально-технічного забезпечення; низький рівень фондоозброєності праці і продуктивності праці; високий рівень індустрії й урбанізації; зменшення потоку інвестицій; падіння родючості ґрунтів.

### Список літератури

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.



2. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 800 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право; пер.с англ. / Р. Коуз.– М.: Дело, 1993. – 192 с.
4. Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В.Семенкова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 456 с.
5. Пугачов М.І. Інтеграційні альтернативи для АПК України в умовах світової економічної кризи / М.І. Пугачов, А.О. Мельник // Економіка АПК. – 2014. – №4. – С. 28-32.

УДК 330

Бучинський В.В., магістрант  
*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова*  
(м. Харків, Україна)

### **ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Глобалізація світової економіки визначає нові вимоги функціонування суб'єктів господарювання. Турбулентність економічних процесів, що виникають у внутрішньому і зовнішньому середовищі, ускладнюють діяльність вітчизняних підприємств і знижують її результативність. Тому першочергову роль відіграють якісний рівень управління та швидкість вирішення виникаючих проблем. Виконанню поставлених цілей вдало відповідає належним чином розроблена та впроваджена стратегія розвитку підприємства. Ефективність управління стратегічним розвитком підприємства, в свою чергу, залежить від адекватності сприйняття та повноти врахування різних аспектів зв'язків підприємства зі своїм середовищем, своєчасним відслідкуванням і прогнозуванням його тенденцій та вимог.

Для визначення напрямків стратегічного розвитку підприємства скористаємось найбільш широко вживаним інструментом управління стратегічним розвитком, а саме матричним підходом. Зазначимо, що матриця може бути побудована на основі певних показників, які можуть використовуватись як для розробки рекомендацій щодо напрямів розвитку підприємства чи окремих елементів, так і для характеристики позиції суб'єкта господарювання. Як правило, в матрицях фіксуються значення внутрішніх і зовнішніх чинників. В якості характеристики внутрішнього середовища найчастіше використовують показники конкурентоспроможності підприємства і його продукції, а також інші кількісно-якісні характеристики [1, 2].

Для розроблення обґрунтованої стратегії розвитку та створення умов для її реалізації необхідне визначення стратегічної позиції підприємства. Аналіз досліджень [3, 4] показав, що стратегічну позицію підприємства найчастіше характеризують за допомогою таких основних параметрів: інвестиційна і ринкова позиції підприємства та стан його потенціалу. Ці параметри характеризуються співвідношенням реальної величини інвестицій та діючої стратегії та оперативного стану управління функціональними сферами діяльності підприємства.

В науковій літературі існує багато різних тлумачень стратегічної позиції та позиціонування. Так, в роботі Портера М. [5] стратегічне позиціонування розглядається як досягнення переваги в конкурентній боротьбі, яке визначається для окремих видів бізнесу. Близьким за змістом є бачення сутності стратегічного позиціонування в обранні напрямку економічного розвитку і формуванні для нього ринкової ніші. Існує думка [6, 7], що стратегічна позиція підприємства – це розміщення ресурсів за різними стратегічними зонами господарювання та їх взаємозв'язок між собою і зовнішнім середовищем. Але вважаємо, що така точка зору все ж більше відповідає визначенню і дослідженню стратегічного набору і портфелю стратегій підприємства.

Враховуючи переваги та недоліки проаналізованих підходів, вважаємо доцільним включення до аналізу інноваційного потенціалу, що обумовлено його призначенням,

обраною структурою і специфікою моделі його оцінки, яка враховує ефективність використання, конкурентну значимість і достатність ресурсів для реалізації стратегії розвитку, а також ступінь відповідності стратегічним цілям. Таким чином, інноваційний потенціал виступає системним відображенням внутрішнього середовища підприємства.

Спираючись на переваги матричного методу представлення інформації в стратегічному управлінні, що пов'язані з можливістю узагальнення та наочного подання результатів діагностики, відслідковування взаємозв'язку та взаємовпливу факторів, які утворюють основу матриці, пропонуємо використати матричний підхід до визначення стратегічної позиції підприємства теплопостачання. В якості параметрів використаємо рівень розвитку інноваційного потенціалу і вплив зовнішнього середовища, що дозволить визначити стратегічну позицію підприємства.

Проведений аналіз стратегічної позиції об'єкта дослідження дає змогу зробити наступні висновки щодо специфіки його розвитку. Так, КП «Харківські теплові мережі» внаслідок не проведення відповідних заходів щодо стабілізації свого стану опинилось в глибокій стратегічній кризі, яка спричинена катастрофічним занепадом інноваційного потенціалу. Значний дисбаланс дебіторської і кредиторської заборгованості свідчить, що, з одного боку, підприємство має високу здатність відповідати за поточними зобов'язаннями, а, з другого боку, неврегульовану політику зі споживачами. Така політика призводить до зростання збитків, що обумовлено відстроченим отриманням коштів за надані послуги, в тому числі і через зниження платоспроможності споживачів. Підприємство потерпає від нестачі власних обігових коштів, власні кошти в значній мірі капіталізовані в необоротних активах, що унеможливує подальший адекватний розвиток діяльності, а отже неможлива і беззбитковість підприємства. Таким чином, до основних проблем підприємства відносимо збитковість діяльності, заборгованість споживачів, застаріле обладнання, та ін. протягом тривалого часу. Такі умови роблять подальше функціонування суб'єкта господарювання значно утрудненими.

Аналіз отриманих результатів оцінки стратегічної позиції підприємства теплопостачання показав, що спостерігається наявність суперечностей між підприємством і його оточенням, які формуються внаслідок існування, з одного боку, певної інерції суб'єкта господарювання по відношенню до мінливих зовнішніх умов, а з другого – перебігу певних трансформаційних процесів в оточенні, що виражається в значному коливанні його параметрів. Суттєві протиріччя у внутрішньому середовищі підприємства пов'язані з утриманням недоцільної структури стратегічних ресурсів внаслідок неефективного управління, що призводить до їх неузгодженості та виснаження інноваційного потенціалу підприємства.

Таким чином, запропонована матриця оцінки стратегічної позиції підприємства може бути використана в якості практичного інструмента діагностики його господарської діяльності та в якості бази для наступного визначення доцільних стратегічних напрямів розвитку.

### Список літератури

1. Кирич Н. Б. Удосконалення методики оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / Н. Б. Кирич, Н. Я. Марченко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. — 2012. — №4 (229). — С.67—72.
2. Кайлюк Є. М. Стратегічний менеджмент [Текст]: навч. посіб. для студ. спец.7.050201 «Менеджмент організацій» / Є.М. Кайлюк, В.М. Андрєєва, В.В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
3. Гончарова С. Ю. Стратегічне управління: Навч. посібник/С. Ю Гончарова , І. П. Отенко ;Харківський національний економічний ун-т . – Харків: ХНЕУ , 2004. – 164с.
4. Лепа Р. М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія та практика/ Р.М. Лепа, В.М. Тимохим; НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк: «Юго-Восток, ЛТД», 2004.- 262 с.

5. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. – К.: Основа, 1998. – 392 с.

6. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства: монографія. – Харків: ХНЕУ, 2008. - с. 109.

7. П'ятницька Г. Т. Стратегічне управління : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Г. Т. П'ятницька , Л. В. Лукашова, Н. В. Ракша; за ред. д-ра екон.наук. проф. Г.Т.П'ятницької; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ: КНТЕУ, 2013.- 407 с.

УДК 005.962.15

Волох Д.В., студент; Біловол Р.І., к.е.н., доцент  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

## УПРАВЛІННЯ ДИСЦИПЛІНОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Чому покликана служити дисципліна? Однак перш за все, необхідно визначити, які саме цілі кожен працівник перед собою ставить. Дисципліна буває виробнича і трудова (рис.1).

Законодавчі документи, не підкріплені зобов'язаннями, не є ключем до гарної поведінки, а працівники, об'єднані спільними цілями, часто домагаються успіху. Виділяють також статичні та допоміжні аспекти дисципліни.

Глава X Кодексу законів про працю повністю присвячена трудовій дисципліні. Так у статті 139 вказані обов'язки працівників. Працівники зобов'язані працювати чесно і сумлінно, своєчасно і точно виконувати розпорядження власника або Уповноваженого ним органу, дотримуватися трудової і технологічної дисципліни, вимог нормативних актів про охорону праці, дбайливо ставитися до майна власника, з яким укладено трудовий договір.

У статті 140 висвітлено забезпечення трудової дисципліни. Трудова дисципліна на підприємствах, в установах, організаціях забезпечується створенням необхідних організаційних та економічних умов для нормальної високопродуктивної праці, свідомим ставленням до праці, методами переконання, виховання, а також заохоченням за сумлінну працю. У трудових колективах створюється обстановка нетерпимості до порушень трудової дисципліни, суворої товариської вимогливості до працівників, які несумлінно виконують Трудові обов'язки. Щодо окремих несумлінних працівників застосовуються в разі необхідності заходи дисциплінарного і громадського впливу.

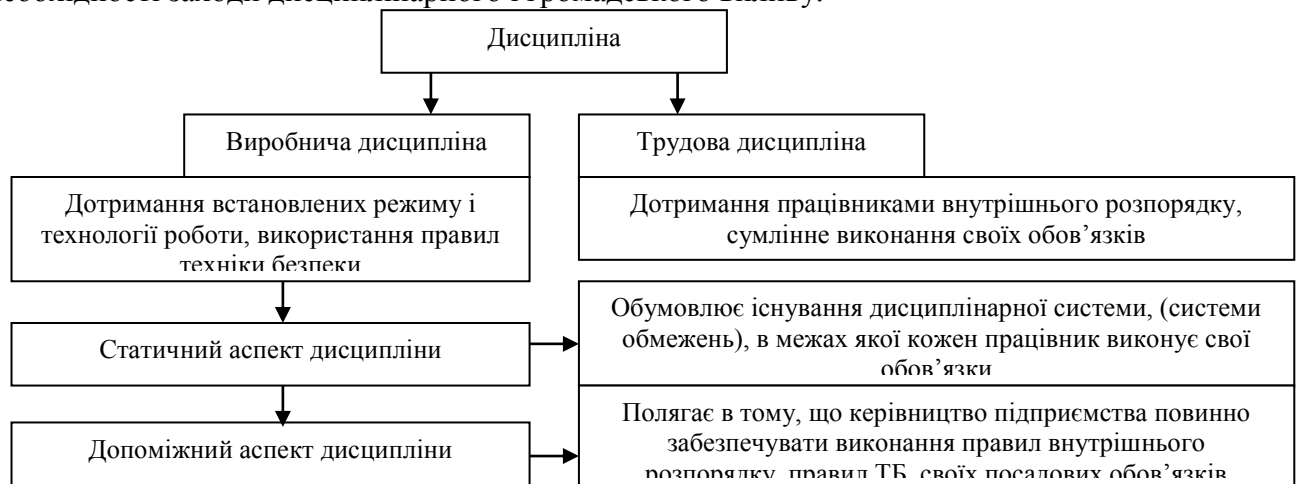


Рис. 1 Сутність та види дисципліни персоналу підприємства

У статті 141 йдеться про обов'язки власника або уповноваженого ним органу. Власник або уповноважений ним орган повинен правильно організувати працю, створювати умови

для зростання продуктивності праці, забезпечувати трудову і виробничу дисципліну, неухильно додержуватися законодавства про працю, правил охорони праці, уважно ставитися до потреб і запитів працівників, поліпшувати умови їхньої праці та добробуту.

Стаття 142 містить правила внутрішнього трудового розпорядку, статuti і положення про дисципліну. Трудовий розпорядок на підприємствах, в установах, організаціях визначається правилами внутрішнього трудового розпорядку, які затверджуються трудовими колективами за поданням власника або уповноваженого ним органу і профспілкового комітету на основі типових правил. У деяких галузях народного господарства для окремих категорій працівників діють статuti і положення про дисципліну.

Причини порушення дисципліни. Зазвичай, виділяють два типи порушення дисципліни: визнані і «нав'язані». Необхідно визначити, що «покарання» слідує за порушенням дисципліни обох типів. За непокору правилам або закону людину можуть оштрафувати, засудити або застосувати до неї інші міри покарання. Правило ефективної дисципліни можна виразити так: зробіть дисциплінарні вимоги об'єктивними, обґрунтованими і зрозумілими й залучайте всіх зацікавлених осіб у структуру дисципліни та її підтримку. Нарешті, уникайте речей, що напевно виявляться неприйнятними і неефективними у колективі.

Дисциплінарні стягнення та заохочення. Прийняті правила й інструкції необхідні хоча б для управління тією меншістю працівників, що не можуть працювати без порушень прийнятих правил поведінки. Які правила й інструкції необхідні? Для кожного підприємства існує два основних їхні типи:

по-перше, є загальні правила – ті, виконання яких вимагає закон; вони містять у собі контракти з працевлаштування, положення «Закону про охорону здоров'я і безпеки на виробництві» з відповідними інструкціями, виробничі відносини і законодавчі документи з захисту зайнятості;

по-друге, існують правила всередині підприємства. Комісія з їхньої розробки повинна мати чітке уявлення про цілі, що повинні переслідувати ці правила, інакше можна дарма витратити час, сперечаючись про нікому не відомі речі. Керівництво і профспілка підприємства разом повинні зайнятися введенням правил у життя, тому що основою співробітництва цих впливових груп є взаємна згода.

Керівництву і трудовому колективу варто дотримуватися у випадку незадовільної роботи чи поведінки з боку співробітника наступних заходів: доведення до працівників інформації про те, що на них поступають скарги, і надання їм можливості порозумітися до того, як будуть вжиті які-небудь заходи; право працівника, щоб його супроводжував представник профспілки чи колега (на вибір); право апеляції.

У разі оголошення всіх правил, перевірок їхнього адекватного тлумачення працівниками, інструктажів і «правильних дій» знаходиться людина, яка ці правила порушує, тоді настає час накладення дисциплінарного стягнення.

У Кодексі законів про працю визначено, що дисциплінарним проступком є порушення трудової дисципліни працівником. На працівників можуть накладатися такі стягнення, як догана або звільнення. У тих випадках, коли за скоєний вчинок законом передбачена кримінальна відповідальність, керівник зобов'язаний передати відповідні матеріали до органів дізнання чи попереднього слідства.

Законодавством, статутами і положеннями про дисципліну можуть бути передбачені для окремих категорій працівників й інші дисциплінарні стягнення – такі як звільнення.

Звільнення – це останній захід, який у деяких випадках можна пов'язати з юридичною санкцією. Відповідно до чинного законодавства звільнення – останній засіб впливу після декількох попереджень або міра покарання за відомі грубі порушення, що не залишають порушнику ніяких шансів. Звільнення повинне провадитися лише за попередньою згодою профспілкового комітету, за винятком випадків, передбачених законодавством.

Ще одним дисциплінарним стягненням є тимчасове відсторонення від виконання обов'язків працівника, що використовується досить широко. Я якщо в договорі зазначено,

що тимчасове відсторонення від виконання обов'язків може застосовуватися як дисциплінарна міра, тоді її застосуванню ніщо не перешкоджає.

Письмове попередження. Також широко застосовуються і можуть бути дуже конструктивним засобом дисциплінарного стягнення, якщо застосовуються коректно; якщо ж ні, то результати письмових попереджень дуже неефективні. Кожній формі попередження повинна передувати докладна бесіда, спрямована на прояснення ситуації. Якщо людина розуміє, що ситуацію можна виправити зміною поведінки на краще, то в цьому випадку попередження є дуже дієвою формою стягнення. Тут, втім, теж існують винятки, коли зберігається необхідність врахування письмових попереджень. Варто також зазначити, що, як правило письмові попередження з'являються після неофіційних чи усних попереджень.

Переведення на іншу посаду чи місце роботи. Ще один загальноприйнятий метод дисциплінарного впливу. Звичайно це не просто переведення на іншу посаду, а переведення зі зниженням посади.. Справа в тому, що людину можуть просто не сприйняти в новому колективі. Вона переживає це дуже важко, навіть так, що може звільнитися. Якщо ж переведення здійснюється конструктивно, тоді це йде на користь як працівникові, так і організації.

Зниження в посаді. Застосовується на всіх рівнях організації. Вплив цього заходу на людину в тому і іншому випадках приблизно однаковий. Зниження в посаді навряд чи можна вважати мотивуючим фактором, навіть, у тому випадку, якщо воно відбулося не з вини працівника, а внаслідок «відсутності прямої необхідності» (немає роботи). Позитивна сторона службового зниження, як і переводу, виявляється тоді, коли потреби працівника збігаються з потребами організації.

Штрафи. Іноді можуть бути незаконними, так само як і відсторонення від виконання обов'язків без збереження зарплати. Утримання оплати за фактом запізнення чи позбавлення премії за невиконання норми виробітку – покарання грошима, і воно цілком прийнятне. Утримання надбавок до зарплати прийнятне за умови, що не існує документально зафіксованої домовленості про їхню виплату. Також широко застосовується виплата мінімальної надбавки чи її повна відсутність за невиконання, і це теж може бути розглянуто як штраф.

Заохочення. Працівники заохочуються за зразкове виконання трудових обов'язків, підвищення продуктивності праці, творчу ініціативу, винахідливість у роботі, передання передового досвіду роботи іншим працівникам, за багаторічну і сумлінну працю, за попередження крадіжок, аварій, пошкоджень, економію державних коштів. Заходами заохочення є: оголошення подяки; преміювання; нагородження цінним подарунком; занесення в Книгу пошани; нагородження Почесною грамотою чи нагрудним значком.

Дисциплінарне стягнення застосовується власником або уповноваженим ним органом безпосередньо за виявленням проступку, але не пізніше одного місяця з дня його виявлення, не враховуючи часу звільнення працівника від роботи у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю або перебуванням його у відпустці. Дисциплінарне стягнення не може бути накладене пізніше шести місяців з дня вчинення проступку. До застосування дисциплінарного стягнення власник або уповноважений ним орган повинен зажадати від порушника трудової дисципліни письмові пояснення, розібратися в причинах його проступку.

Правила накладення дисциплінарних стягнень (ДС): вид ДС повинен відповідати чинному законодавству; керівник, який накладає стягнення, повинен мати відповідні повноваження; він може діяти тільки в межах своєї компетенції; ДС може бути винесено не пізніше одного місяця після того, як про порушення стало відомо керівництву, але тільки протягом шести місяців, як воно відбулося; ДС повинно бути організаційно оформлено: доведено до порушника (під розпис) та інших працівників; при накладанні ДС керівник не повинен принижувати гідність працівника.

### Список літератури

1. Осовська, Г.В. Менеджмент організацій [Текст] : навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2009. – 680 с.
2. Хміль Ф.І. Практикум з менеджменту організацій: [навчальний посібник] / Ф.І. Хміль. – Львів: «Магнолія 2006», 2011. – 333 с.

УДК: 005.95/96

Горшенева А.О., студент; Біловол Р.І., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНЦІЯМИ ЯК ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний етап розвитку економіки нашої країни, який характеризується кризовими явищами в економіці, політичними та соціальними конфліктами, вимагає від керівництва підприємств підвищення конкурентоспроможності та якості власного персоналу з метою максимізації прибутку та створення належних соціально-економічних умов для праці і розвитку персоналу.

Тому найактуальнішою проблемою керівництва вітчизняних підприємств повинна стати розробка заходів і способів підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу, його інтелектуально-професійного розвитку, впровадження ефективних методів мотивації і стимулювання персоналу на рівні євро стандартів із метою підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності продукції.

Дослідження показали, що конкурентоспроможність персоналу вітчизняних підприємств має низку невирішених проблем:

небажання керівництва українських підприємств адаптуватися до умов конкурентного середовища і тим самим оновлювати виробничі потужності;

низька заробітна плата персоналу та несвоєчасна її виплата;

неефективний процес підбору необхідних фахівців;

ігнорування діагностики міжособистісних стосунків та формування сприятливого соціально-психологічного клімату в трудовому колективі;

впровадження ефективного мотиваційного механізму оплати праці управлінського і виробничого персоналу з метою підвищення ефективності виробництва та результатів діяльності підприємства;

відсутність формування можливостей кар'єрного зростання персоналу, їх пріоритетів у навчанні та підвищення кваліфікації;

неготовність керівництва підприємств та їх кадрових служб до проведення об'єктивної атестації управлінського і виробничого персоналу із визначенням їх якісних і кількісних компетенцій;

вміння проявити свої особистісні, професійні та ділові якості, швидше і краще за інших працівників реалізувати власний потенціал за конкретних умов, які склались на підприємстві, що дає можливість отримувати відповідну винагород, досягати відповідного соціального статусу та забезпечити службово-професійне зростання [1,с.111].

### Список літератури

1. Марк А.Хьюзлід. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию The Workforce Scorecard: Managing Human Capital to Executive Strategy / Марк А. Хьюзлід, Братан Е., Бреккер, Ричард У. Битти. – М.: Изд-во «Вильямс» – 2015. – 432 с.

2. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Навч. посіб./ Л.В.Балабанова, О.В.Сардак. – К.: Професіонал. 2006. – 512 с.
3. Савельева В.С. Управління персоналом: Навч. посіб./ В.С.Савельева, О.Л. Єськов. – К.: Професіонал. 2005. – 336 с.
4. Хміль Ф.І. Управління персоналом: підручник / Ф.Ф.Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 606 с.

УДК 330

Гринько А.В., к.э.н., доцент; Бунецкая А.А., магистрант  
*Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка  
(м. Полтава, Украина)*

## **СУЩНОСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Опыт зарубежных фирм и практика работы украинских предприятий показывают, что существенным реальным резервом их развития является улучшение использования кадрового потенциала сложных производственно-экономических систем. Развитие предприятия рассматривается как реакция на настоящие или будущие изменения внешней среды и поэтому носит стратегический характер. Кадровый потенциал – это совокупные способности кадровых работников предприятия, которые необходимы для того, чтобы выбирать, выполнять и координировать действия, чтобы обеспечить предприятию стратегические преимущества на рынках товаров, услуг и знаний.

Развитие кадрового потенциала предприятий в Украине в условиях ее постепенной интеграции в мировое сообщество и общая наметившаяся тенденция к сближению социально-экономических систем разных стран не только позволяют улучшить конкурентоспособные позиции на отечественном и мировом рынках товаров и услуг, а является неотъемлемым условием его существования и реализации каждым гражданином государства своих прав на труд и достойную жизнь.

Вопросам формирования кадрового потенциала много внимания уделяется в научных трудах отечественных и зарубежных ученых и ученых. В частности широкое освещение сущности к определению понятия "кадровый потенциал" нашло отражение в трудах известных украинских ученых таких, как Довбенко В.И., Мельник В.М., "Потенциал и развитие предприятия", где понятие "кадровый потенциал" рассматривается как временные свободные или резервные трудовые места, которые могут быть заняты специалистами в результате их развития и обучения [1].

Все это свидетельствует об актуальности темы, а затем обусловило выбор направления исследования в научном и практическом аспектах.

Развитие кадрового потенциала выступает важным стратегическим направлением развития каждого предприятия и средством достижения устойчивых конкурентных преимуществ в условиях жесткой конкурентной борьбы. Для того, чтобы деятельность отдельного предприятия была успешной и прибыльной, чтобы предприятие имело устойчивую позицию на рынке среди конкурентов, нужно постоянно развиваться и совершенствоваться; надо непрерывно планировать и поддерживать высокий кадровый потенциал развития; также следует обращать внимание на то, чтобы развитие кадрового потенциала предприятий-конкурентов не был вышней и быстрее ваш. Именно поэтому мы обратили внимание на такое направление управления кадрами, как развитие кадрового потенциала и решили исследовать опыт зарубежных предприятий в этой сфере [2].

Современные украинские предприятия в своем большинстве имеют проблемы в области управления кадровым потенциалом, а именно: отсутствие инновационной

направленности кадровой политики и использования удачного опыта зарубежных предприятий; также это отсутствие баланса на отечественном рынке труда; не всегда отделы кадров учитывают личностные характеристики каждого отдельного рабочего и имеют четкую систему развития и совершенствования кадрового потенциала работников; отсутствие четкой системы социальных гарантий и тому подобное.

Развитие кадрового потенциала является неотъемлемой частью кадровой политики каждого современного предприятия, независимо от вида и особенностей его деятельности. В теории управления персоналом в кадровой политикой принято понимать нормативно установленную совокупность целей, задач, принципов, методов, технологий, средств и ресурсов по отбору, обучению, использованию, развитию профессиональных знаний, умений, навыков, возможностей специалистов, руководителей, других участников профессионально-трудовых отношений.

Главная цель формирования кадрового потенциала предприятия – обеспечить предприятие необходимыми трудовыми ресурсами, способными решить задачи и достичь предприятием текущих и стратегических целей.

Главная цель развития кадрового потенциала предприятия определяет подцели и принципы системы управления персоналом. Последние представляют собой правила, основные положения и нормы, которыми должны оперировать руководители и специалисты в процессе управления кадрами.

Развитие кадрового потенциала предполагает реализацию стратегических аспектов управления предприятием, такие, например, как разработка и осуществление кадровой политики, в рамках которой принципы управления персоналом отражают объективные тенденции, социальные и экономические законы, учитывающие научные рекомендации общественной психологии, теории менеджмента и организации, то есть весь арсенал научного знания, который и определяет возможности эффективного регулирования и координации человеческой деятельности [3].

Группу общих (базовых) принципов формирования кадрового потенциала составляют принципы: системности, равных возможностей, уважения к человеку, командного единства, правовой и социальной защиты [4].

Принцип системности формирования кадрового потенциала базируется на восприятии кадрового потенциала как целостной, взаимосвязанной динамической системы, которая охватывает все категории работников направлена на формирование и эффективное использование человеческого капитала.

Принцип равных возможностей отражает объективные тенденции, которые происходят в социально-политической и экономической жизни государства. В последние годы в странах с развитой экономикой при подборе и расстановке кадров распространяется использование этого принципа на представителей всех социальных, классовых, национальных групп [5].

Принцип уважения к человеку определяет способ мышления руководства, при котором потребности и интересы сотрудников являются первоочередными среди приоритетов предприятия. Этот принцип выражается в том, что все сотрудники предприятия имеют равные условия, несут коллективную ответственность за результаты совместной деятельности. Имеют достаточно гибкие функции, которые уточняются в процессе управления персоналом и при осложнении текущей ситуации. Одновременно сотрудники сохраняют свою самостоятельность и самобытность.

Принцип правовой и социальной защищенности заключается в четком соблюдении законов, правовых актов, норм административного, гражданского, трудового и хозяйственного права. Кроме этих принципов, существуют и другие.

Представляя собой сочетание умений и знаний персонала, а не их воплощение в продукции или функциях предприятия, совокупные способности персонала является уникальным источником повышения рентабельности предприятия за счет комбинации



научно-технического, производственного, организационного, управленческого и кадрового потенциалов; создают условия для разработки новых видов продукции, и обеспечивают надлежащее качество всей продукции, выпускаемой предприятием, присущие организационной системе предприятия в целом, а не только отдельным успешным работникам.

Также высококвалифицированные работники предприятия играют важную роль в реализации стратегических планов предприятия, поскольку являются долгосрочной основой для разработки и принятия гибких, стратегически важных решений (о сокращении персонала, диверсификацию продукции, рационализацию организационной структуры, создания совместных предприятий и т.д.). Кроме того, это позволяет удерживать предприятию доминирующее положение на некоторых сегментах рынка, поскольку могут оценивать и учитывать долгосрочные рыночные тенденции и текущие запросы потребителей.

Определение потребности в персонале предусматривает установление исходных данных для расчета и непосредственный расчет необходимой численности работников на определенный период времени, рабочих мест, объема расходов.

Итак, рассмотрев определенные принципы и направления формирования кадрового потенциала предприятия можно сделать вывод, что высокий интеллектуальный уровень предприятия в любой сфере привлекает высококвалифицированный персонал, предоставляет возможность для создания уникального сочетания профессиональных способностей, в свою очередь непосредственно обеспечивает кадровый потенциал предприятия с высокой конкурентоспособностью.

Повышению эффективности формирования и использования кадрового потенциала предприятия способствует сокращению потерь рабочего времени и обеспечения его рационального использования, совершенствования режимов труда и отдыха. Важными резервами повышения эффективности формирования и использования кадрового потенциала предприятия является рост производительности труда и повышение квалификации работников в соответствии с потребностями предприятия, улучшение системы переподготовки кадров, а также улучшение условий труда.

Согласно выявленных резервов формируются направления развития кадрового потенциала предприятия в составе соответствующей стратегии.

### **Список литературы**

1. Довбенко В.И. Потенциал и развитие предприятия: учебное пособие / В.И. Довбенко, В.М. Мельни. – второй изд., испр. и доп. – Львов: Издательство Львовской политехники, 2010. – 232 с.
2. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. / С. Иванова, Д. Болдогоев и др. – М.: Алыпина бизнес Букс, 2008. – 278с.
3. Маренков П.Л. Управление трудовыми ресурсами / П.Л. Маренков, Е.А. Апиларина. – М.: Издательство "Фенекс", 2004. – 448 с.
4. Померанцева Э. Модели управления персоналом, исследования, разработка, внедрение. / Е. Померанцева. – М.: Вершина, 2006. – 256 с.
5. Одегов Ю.Г. Аудит и контролинг персонала: учеб. пособие / Ю.Г. Одегов, Т. Никонова. - второй изд., Перераб. и доп. – М.: изд-во "Экзамен", 2004. – 244 с.

## **УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗАПУСКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В СЕКТОРІ FMCG**

На сучасному етапі розвитку ринкового середовища українська інноваційна продукція зіткнулася з жорсткою конкуренцією як на національному, так і на міжнародному ринках. Це виявило низку проблем і викликало спад виробництва. Суттєвими причинами спаду виробництва є недосконала система запуску інноваційних проектів та недостатньо ефективне внутрішнє управління ними.

Зі значними проблемами зіткнувся сектор FMCG, адже структура попиту на товари широкого вжитку суттєво змінилася в умовах кризових подій.

Поточна економічна ситуація вимагає від компаній перегляду своїх бізнес-процесів та підвищення їх ефективності. Перед компаніями постає проблема у зниженні затрат, покращення операційної ситуації, прийнятті інноваційних рішень та запуску принципово нової продукції, з метою отримання конкурентних переваг та збільшення рівня споживчого попиту.

До спонукальних мотивів, які змушують підприємства впроваджувати різні види інновацій, у першу чергу належать такі:

- суспільна потреба в інноваціях;
- виживання підприємства в умовах швидких змін у зовнішньому середовищі;
- забезпечення конкурентного статусу та ефективності функціонування підприємства.

З метою оперативної реакції на зміну попиту в умовах ускладненого планування, компаніям сектору FMCG необхідно ставати гнучкішими та змінювати підхід до керівництва над внутрішніми процесами запуску інноваційних проектів.

Інноваційний проект являє собою комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених з метою створення, виробництва та просування на ринок нових високотехнологічних продуктів за умов встановлених ресурсних обмежень.

Відомо, що у дослідженнях структури інноваційного проекту більшість вітчизняних учених дотримується схеми: “дослідження – розробки – виробництво – маркетинг – продаж”. Усі вказані етапи взаємозумовлені і забезпечують успіх нововведення лише за умови інтеграції їх у єдине ціле.

Інноваційний проект можна розглядати як комплекс послідовних дій, унаслідок яких новація розвивається від ідеї до конкретного продукту і поширюється під час практичного використання. Перебіг інноваційного процесу, як і будь-якого іншого, визначається складною взаємодією багатьох чинників. Успіх на цьому шляху залежить від управлінського механізму, який об'єднує в єдиний потік витоки наукової ідеї, її розроблення, упровадження результату у виробництво, реалізацію, поширення і споживання.

Інноваційні продукти можна визначити за такими ознаками:

- вони завжди пов'язані з господарським (практичним) використанням оригінальних рішень;
- дають конкретну господарську та/або соціальну вигоду для користувача. Ця вигода передбачає проникнення та розповсюдження продуктів на ринку;
- означають перше використання інноваційного продукту на підприємстві незалежно від того, чи використовувалось воно десь раніше (з точки зору окремої компанії навіть імітація може мати характер інновації);
- потребують творчого підходу та пов'язані з ринком.

Інноваційний продукт може бути оригінальним, удосконаленим, модифікованим або новою моделлю. На думку американських спеціалістів, існує шість категорій інноваційного продукту, які відрізняються за ступенем новизни для компанії та споживача. До них належать такі:

1) інноваційний продукт у всьому світі – новий товар, що виробляється для нового ринку (10%);

2) асортимент інноваційного продукту – новий товар вперше затверджує компанія для проникнення на ринок, що вже визначився (20%);

3) доповнення до існуючого асортименту – новий товар доповнює асортимент, що сформувався (26%);

4) удосконалення існуючого продукту – новий товар удосконалюється і замінює існуючий (26%);

5) зміна позицій – існуючий товар спрямовують на новий ринок або на його сегмент (7%);

6) зниження витрат – товар виготовляється зі зниженням витрат порівняно з тим, що випускався раніше (11%).

Ефективність інноваційного проекту визначається лише після впровадження інновації, коли з'ясовується, у якій мірі вона задовольняє потреби ринку. Організація процесу нововведень для кожного підприємства має свої особливості, які зумовлюються в першу чергу специфікою як підприємства, так і специфікою нововведення.

За допомогою емпіричного аналізу автором було визначено, що на практиці багатьох міжнародних компаній, що проводять діяльність на ринку FMCG, процес управління запуску інноваційного продукту можна умовно розділити на наступні етапи:

- процес зародження ідеї для інноваційної розробки;
- етап аналізу обраних ідей та їх пріоритезація;
- менеджмент процесу розробки та тестування;
- запуск продукції.

На першому етапі відбувається аналіз споживчих трендів та тенденцій. Аналіз, як правило, проводиться на основі досліджень та статистичних звітів, замовлених у міжнародних дослідницьких центрах. Відбувається сукупна оцінка як змін у загальних вподобаннях по категорії продукції, тобто категоріальний аналіз, так і детальний аналіз зміни вподобань по конкретному бренду. На даному етапі роботи весь процес проробляється проектним лідером – тобто відділом маркетингу, який відповідальний за загальний стратегічний та конкретно тактичний напрямок розвитку бренду та запуск нових продуктів.

По аналізі статистичних досліджень та звітів відбувається виокремлення основних тенденцій та проблем, на основі яких проектний лідер відбирає рішення для впровадження розробок. При цьому, для обраного концепту розраховуються основні фінансові та операційні показники. На цьому етапі проводиться попереднє визначення характеристик продукту, а також складається таймінг та проводиться перша проектна зустріч для всіх функцій, залучених в процес.

Аналіз та оцінка проведених етапів роботи говорить про їх недосконалість у наступних аспектах:

- одноосібний відбір ідеї для впровадження нового продукту, що підвищує ризик суб'єктивності прийнятого рішення та першопочатково унеможливує розгляд та аналіз альтернативних варіантів проектною групою;
- попереднє прогнозування фінансових та операційних показників без залучення відділів відповідних функцій, що зумовлює додаткові витрати часу на організацію процесу у випадку, якщо першопочаткові прогнози завищено.

Наступний етап передбачає розробку формули продукту та розрахунок R&L відділом фінансів. Відбувається внутрішнє тестування перших зразків продукту, фіналізація смакових характеристик, тощо. Після розрахунку фінансових показників може відбутися корекція формули з метою зменшення собівартості та досягнення мінімально необхідного показника прибутковості. Тим не менш, даний етап буде проведено більш ефективно за умови

включення додаткового процесу перед етапом розробки формули: оцінки показника максимально можливої собівартості продукту, яку компанія може собі дозволити за умови досягнення мінімально необхідного рівня прибутковості. Таким чином, це прибере необхідність переробки формули продукту у випадку незадовільних показників P&L та пришвидшить процес переходу до наступної стадії.

У випадку, якщо запуск нового продукту вимагає збільшення виробничих потужностей та впровадження нових технологій, питання залучення додаткових інвестицій виноситься на раду директорів і розглядається протягом певного періоду часу. У разі прийняття позитивного рішення, відбувається перехід на наступну стадію – створення перших прототипів та індустріальних зразків. На цьому етапі відбувається замовлення упакування та сировини для створення першого зразка готової продукції. Розробляється дизайн упакування та проводиться планування просування продукту за залученням різного виду реклами: POSM, Trial, Out of Home, Digital Activation, TV та ін. Обов'язковою умовою етапу в секторі FMCG є проведення DLC-test, який перевіряє період зберігання продукту за тих чи інших умов. Проводиться фінальний перерахунок P&L при всіх оновлених даних, запуск продукту офіційно затверджується всіма відділами та генеральним директором.

Фінальним етапом процесу запуску нового продукту є замовлення повної партії упакування та сировини, проведення першої партії повномасштабного виробництва та доставка продукту до споживача.

Роль проектного лідера у проведенні всіх етапів запуску нового продукту є наступною:

- прийняття рішень в процесі проходження всіх етапів запуску продукту;
- формування проектної команди та проведення проектних зборів;
- керівництво над відповідністю проведених процесів до загальноприйнятого процесу запуску інноваційних продуктів в компанії;
- контроль над оцінкою ризиків та відповідна пріоритезація процесів;
- контроль над проходженням етапів відповідно до заданого таймінгу.

Оцінка та аналіз системи управління запуску нового продукту дозволяє виокремити основний недолік, який полягає у одноосібності проектного лідерства та його представленості виключно однією з функцій. Це несе за собою ряд проблем, які виникають в ході проектної роботи:

- 1) недостатня залученість представників всіх необхідних відділів у роботі над продуктом;
- 2) відсутність мотивації для пошуку нестандартних шляхів з метою вирішення непередбачених проблем у ході роботи над проектом;
- 3) недостатня ефективність у роботі над зменшенням ризиків у випадку відсутності залучення до керівництва над проектом представника відповідної функції.

Таким чином, модифікацією до керівництва над запуском інноваційного проекту повинно стати тимчасове залучення до проектного лідерства представників з інших функцій, окрім постійного керівника відділу маркетингу. Представники функцій, залучених до керівництва, повинні обиратися відповідно до зони дії найбільшого ризику для запуску продукту, виявленого в ході роботи над ним, та змінюватися відповідно до превалювання одного виду ризику над іншим.

УДК 314.7

Гунченко М.В., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ В СВІТІ**

Міграції населення належать до числа складних системних об'єктів дослідження. Термін міграція походить від лат. migratio - переміщення. В широкому розумінні, міграційні

процеси - це процеси просторового переміщення людей між поселеннями, регіонами, країнами. У вузькому значенні, під ними розуміють сукупність переселень людей, пов'язаних зі зміною ними місця проживання на довготривалій строк, що спричиняє зміни територіального розміщення поселення.

Соціологія вивчення міграційних процесів передбачає дослідження її причин і мотивів, складу мігрантів. Вивчається не тільки факт переміщення, а й такі компоненти даного процесу, як міграційна установка, міграційна мотивація, міграційна поведінка, чинники та стимули міграції, адаптація, інтенсивність, результативність та ін. [2].

Міграційні процеси - це постійна характеристика будь-якого суспільства і в будь-яку епоху. Історія суспільства свідчить про чисельність масових переселень. До таких відносять старогрецькі колонії, масові міграційні рухи євреїв всією Європою в епоху Середньовіччя, переселення, пов'язані з відкриттям нових материків (Південна та Північна Америка, Австралія). Навіть США - країна емігрантів.

Створюючи передумови для реалізації соціальної мобільності населення, міграції впливають на трансформацію соціально-групової структури суспільства, сприяють професійно-кваліфікаційному просуванню мігрантів, зміні їх статусних характеристик і способу життя, структури їх прибутків та потреб.

Міграції відіграють найактивнішу роль у формуванні територіальних спільнот людей, у підтримці умов постійного соціального відтворення. Дослідження міграції свідчить про наявність певних закономірностей у соціально-демографічних характеристиках міграційних потоків. Так, у них частина чоловіків завжди вища, ніж у складі населення в цілому. Підвищеною є міграційна рухливість молоді. Природно, що в місцях, де існує великий витік-приток населення, порушується соціально-демографічна структура, що відбивається і на решті характеристик регіону.

Починаючи з 1993-1994 рр. помітно розвинувся відтік населення з України. Щорічно міграційні процеси (відтік) досягали від 100 тис. до 140 тис. чол. Україна стає країною, що втрачає населення в міграційному обміні з країнами близького і далекого зарубіжжя. Основними міграційними країнами, до яких приїздить велика кількість мігрантів (постійних і тимчасових), є: Польща, Російська Федерація, Туреччина, Словаччина, Греція, Португалія, Іспанія, США, Великобританія та ін. [1, 3].

Основними факторами впливу на рівень трудової міграції вчені вважають: демографічну ситуацію, рівень безробіття, розмір заробітної плати, міграційну політику, а також політичну ситуацію в країні виїзду та світі [1-3].

Кожен із цих факторів впливає на динаміку кількості трудових мігрантів. Так, зокрема, скорочення та старіння населення в країнах ЄС, наявність прихованого безробіття в країні виїзду, проблеми працевлаштування молоді після здобуття освіти, перевищення розміру заробітної плати в країнах, наприклад, ЄС в порівнянні з країною виїзду, і найвищими рівнями заробітної плати серед усіх країн-реципієнтів мігрантів, відсутність конкретних заходів в країні виїзду спрямованих на репатріацію громадян і натомість наявність таких заходів в приймаючих країнах, політична нестабільність в країнах виїзду – все це фактори, які сприяють збільшенню кількості мігрантів до країн, наприклад, ЄС.

Порівнюємо ряд економічних та соціальних індикаторів розвитку країн світу і України (табл. 1) для виявлення їх впливу на рівень міграції. Проведене порівняння не дає можливості виявити суттєвих закономірностей між ВВП на душу населення, темпом приросту ВВП, рівнем безробіття, приростом населення, народжуваністю дітей на 1 дорослу жінку, часткою міського населення, середньою тривалістю життя чоловіків та загальним міграційним потоком.

## Порівняння ряду економічних та соціальних індикаторів розвитку країн світу\*

Країна	ВВП на душу населення за поточними цінами (2014 р.), дол.	Темп приросту ВВП (2014 р.), %	Рівень безробіття (2014), %	Загальний міграційний потік (середина 2015 р.), % до загальної кількості населення	Приріст населення (за 2010–2015 рр.), %	Народжуваність дітей на 1 дорослу жінку (2010–2015 рр.), дітей за все життя	Частка міського населення (2015 р.), %	Середня тривалість життя чоловіків (2014 р.), років
Україна	2928,9	-6,8	9,3	10,8	-0,4	1,5	65,7	69,7
Китай	7616,7	7,3	4,6	0,1	0,5	1,6	55,6	74,0
Білорусь	8014,3	1,6	5,9	11,4	0,0	1,6	76,7	65,3
Казахстан	12436,2	4,3	5,1	20,1	1,6	2,6	53,2	64,3
Польща	14110,8	3,3	9,0	1,6	-0,1	1,4	60,5	73,1
Японія	36298,2	-0,1	3,5	1,6	-0,1	1,4	93,5	80,0
Франція	42650,8	0,2	10,3	12,1	0,5	2,0	79,5	78,8
Німеччина	47996,2	1,6	5,0	14,9	0,1	1,4	75,3	78,2
США	54306,3	2,4	6,3	14,5	0,8	1,9	81,6	76,5
Швеція	58855,6	2,3	8,0	16,8	0,8	1,9	85,8	80,1

\*Проведено автором за матеріалами [4]

Тому, слід зазначити, що серед основних факторів відтоку населення з України є не стільки безробіття, скільки невідповідність заробітної плати затратам праці, співвідношення заробітної плати в Україні працівників певних професій із заробітними платами відповідних працівників у приймаючих країнах (зазвичай сусідніх), неможливість самореалізації, прояв соціального протесту та вимушене переміщення осіб з Донбасу та АРК. Підписання Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу також сприятиме збільшенню кількості трудових мігрантів, зокрема за рахунок спрощення візового режиму, а також сприяння мобільності населення.

### Список літератури

1. Гнатюк Т. О. Сучасні міграційні процеси: світові тенденції, європейські та українські особливості // Т. О. Гнатюк // Політичні науки. Правознавство : зб. наук. праць. – Том 69. – Вип. 56. – С.105–112.
2. Дмитрук Б.П. Світові міграційні процеси: мотивація, види й наслідки для країн виїзду та приймаючих країн / Б.П. Дмитрук, Н.М. Светлова // Вісник Східноєвропейського університету економіки та менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 18 – 27.
3. Чорна В.О. Динаміка міграційних процесів в Україні: соціологічний аналіз / В. О. Чорна // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Серія : Соціологія. – 2015. – Т. 258, Вип. 246. – С. 175 – 180.
4. A world of information. – Режим доступу : <http://data.un.org>.

## ПЛАНУВАННЯ КАР'ЄРНОЇ СТРАТЕГІЇ МЕНЕДЖЕРА ЯК ЧИННИК САМОРОЗВИТКУ

Ринкові умови формують високі вимоги до рівня кваліфікації персоналу сучасного підприємства, знань і професійних навичок працівників. За таких умов стає проблема ефективного підвищення за кар'єрною сходинкою. Правильне планування розвитку кар'єри являє собою організацію просування по щаблях посадового й кваліфікаційного росту, що допомагає розвивати й реалізувати професійні знання й навички в інтересах фірми. Одні вважають, що кар'єра - це шлях до успіху, досягнення видного положення у суспільстві. Це успішне просування вперед у галузі службової діяльності. Інші вважають, що кар'єра - це результат свідомої позиції і поведінки людини в галузі трудової діяльності, пов'язаної з посадовим або професійним зростанням.

За своєю сутністю кар'єра має стратегічний характер тому, що вона спрямована на просування працівника у майбутнє. Планування кар'єри є однією із функцій відділу персоналу організації. Це визначення майбутнього розвитку працівника, етапів досягнення намічених цілей та просування по службі.

При плануванні кар'єри порівнюються потенційні можливості, здібності, цілі працівника з вимогами організації, її стратегії, планами розвитку.

В результаті планування розробляється програма (план) професійного і посадового зростання кожного працівника організації. Складається професіограма, в якій фіксується перелік позицій поступового розвитку працівника і шлях (термін), який він повинен пройти, для того, щоб одержати необхідні знання, досвід, оволодіти потрібними навичками не тільки для ефективної роботи за даною посадою, а й для підготовки просування на вищу посаду [1].

Плануванням кар'єри працівника займаються:

- сам працівник;
- менеджер по персоналу;
- лінійний менеджер.

Кожен з них передбачає для конкретного працівника заходи щодо планування його кар'єри.

Сам працівник передбачає такі заходи [2]:

- первинне орієнтування в організації;
- вибір структурного підрозділу і майбутньої посади;
- виконання роботи на призначеній посаді;
- оцінка перспектив і проектування зростання;
- реалізація заходів зростання.

При розробці заходів планування кар'єри працівника необхідно враховувати не тільки його особисті якості (освіта, кваліфікація, відношення до роботи, система внутрішньої мотивації), а й такі умови:

1. Найвищою точкою кар'єри є вища посада у конкретній організації [3].
2. Довжина кар'єри визначається кількістю вищих посад на шляху від першої, яку працівник займає у даний час, до вищої точки.
3. Співвідношення кількості посад на вищому ієрархічному рівні до кількості посад, на яких працюють претенденти у даний момент своєї кар'єри. Це показник рівня позиції.
4. Співвідношення кількості вакансій на вищому рівні до кількості претендентів. Це показник потенційної мобільності.
5. Наявність перспективної або тупикової кар'єри. У працівника може бути довга кар'єрна лінія, або дуже коротка, тому менеджер по персоналу ще при прийманні кандидата

на роботу повинен визначити можливу кар'єру і обговорити її з кандидатом, виходячи із індивідуальних особливостей та специфіки мотивації. Одна і та ж кар'єрна лінія для одних працівників може бути як привабливою, так і нецікавою, а це суттєво впливає на ефективності діяльності працівника.

Таким чином, планування кар'єри в організаціях здійснюється шляхом порівняння особистих бажань у галузі своєї кар'єри з можливостями їх задоволення доступними заходами [4].

Регулювання просування — це наслідок особливого виду діяльності, пов'язаної з такими можливостями.

Планування кар'єри передбачає визначення засобів для досягнення бажаних результатів. Процеси, що проходять при плануванні кар'єри наведені на схемі. Відповідальність за виконання планових заходів лежить як на організації, так і на працівникові.

Керівники підрозділів повинні надавати своїм працівникам інформацію про потреби і можливості організації у кадровому забезпеченні не тільки у межах свого підрозділу, а й по організації в цілому.

### Список літератури

1. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: навч. посіб. (рек. МОН). — К.: Кондор, 2010. — 414 с.
2. Організація праці менеджера: навч. посібник / М.Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О.М. Шканова. — Київ : Центр учб. л-ри, 2012. — 504 с.
3. Організація праці менеджера: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / С. В. Остряніна, Л. А. Рибалко-Рак. — Полтава : ПУЕТ, 2014. — 140 с.
4. Соціологія праці : Підручник / М. П. Лукашевич. — Київ : Либідь, 2004. — 440 с.

УДК 65.012.32

Гунченко М.В., к.е.н., доцент; Литвиненко К.Ю., Пономарьова В.Е., студенти  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі виклики навколишнього середовища значною мірою впливають на управлінську діяльність підприємства. Більшість підприємств реагують шляхом зміни або вдосконалення системи управління.

Із зміною системи управління значно зростає роль управлінських рішень, збільшується увага до вдосконалення процесів прийняття рішень з метою підвищення їх ефективності та надійності. Тому питання дослідження теоретичних та методологічних підходів до розроблення та прийняття управлінських рішень залишаються актуальними і сьогодні [1].

Сучасні умови управління підприємством значно підвищують вимоги до процесів прийняття управлінських рішень. Процесний підхід, що базується на такому основному принципі, як орієнтація на бізнес-процесі із застосування інформаційних технологій, вимагає швидкої реакції на зміни навколишнього середовища і прийняття оперативних рішень [2].

Успіх рішень, пов'язаних з управлінням бізнес-процесами (як і його поразка) залежить від ряду умов і факторів, описаних в багатьох літературних джерелах і дослідженнях. Разом з тим, пропонуємо виокремити наступні принципи:

- пропозиції повинні базуватись на об'єктивному аналізі актуальних даних, а не на припущеннях і думці експерта;
- необхідно враховувати попередній досвід управління бізнес-процесами;



- необхідно аналізувати інформацію на всіх етапах управління з метою усунення дублювання функцій та уникнення помилок;
- інформація щодо показників якості бізнес-процесів повинна бути відкритою для усього підприємства, а не концентруватись в межах певних груп;
- бізнес-процеси повинні бути досліджені досить ретельно, а не поверхнево;
- групові пропозиції повинні бути обмежені в проміжках певного часу, щоб групи могли сконцентруватись на проблемі і не втратили натхнення;
- повинна бути потужна підтримка вищого керівництва [3].

Вищеперераховані принципи свідчать, що задачі, пов'язані з прийняттям рішень при управлінні бізнес-процесами, мають складний багатогранний характер. Важливо зауважити, що успіх рішення в значній мірі залежить від результатів аналізу проблемної ситуації. Завдання створюються менеджерами на всіх рівнях управління і повинні забезпечувати організацію взаємодії, реалізації і контролю процесів виконання рішень.

Також важливо враховувати, що процес прийняття рішень менеджерами не є чітким послідовним виконанням етапів, що запропонований в теоретичних положеннях щодо прийняття управлінських рішень. Тому важливо визначити діапазон задач прийняття рішень на різних ланках управління бізнес-процесами.

Отже, ретельне дослідження задач прийняття рішень допоможе менеджерам сформулювати чітке уявлення про проблему та правильно ідентифікувати рішення, що, в свою чергу, сприятиме зменшенню помилок при розробленні заходів щодо реалізації і контролю виконання рішення, дозволить об'єктивно визначити необхідні ресурси для його виконання.

### **Список літератури**

1. Новітні тенденції розвитку управління підприємствами: монографія / [Федонін О.С., Швиданенко Г.О., Лаврененко В.В. та ін.]. – К.: КНЕУ, 2014. – 257 с.
2. Еліферов В.Г., Репін В.В. Бізнес-процеси: Регламентация і управління: Посібник. / В.Г. Еліферов, В.В. Репін. – К.: ІНФРА-К, 2013. — 319 с.
3. Менеджмент процесів / Під ред. Й.Беккера, Л.Вілкова, В.Таратухіна, М.Кугелера, М.Роземанна; [пер. з нім.]. – К.: Світ, 2008. – 384 с.

УДК 331.1

Гунченко М.В., к.е.н., доцент; Рогова С.М., Новікова І.В., студентки  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
 (м. Полтава, Україна)

## **СУЧАСНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ**

Радикальна перебудова системи управління економікою, що переходить на рейки ринкових відносин - один з найважливіших напрямків програми реформ, що проводяться в нашій країні. Особливе значення ця проблема має на рівні підприємства, становище якого у ринковій економіці змінюється корінним чином.

Умови функціонування сучасних підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правової форми господарювання та галузевої належності характеризуються невизначеністю та динамічністю соціально-економічного середовища. Ефективне протистояння підприємства змінам зовнішнього середовища можливе тільки за умов здійснення випереджувальних заходів, спрямованих на збереження його життєздатності та забезпечення конкурентоспроможності, тобто за умов постійного розвитку підприємства.

Дуже часто причиною здійснення змін є різні критичні ситуації, які виникають на підприємстві. Потрібно, щоб відбулися зміни у стратегії, у структурі виробничих операцій.

Вони можуть змінюватись покроково або ж радикально. Серед сучасних напрямків удосконалення підприємств та структур управління можна виокремити такі:

перехід від вузької функціональної спеціалізації управлінської роботи до інтеграції в змісті та характері управлінської діяльності;

дебюрократизація, тобто відмова від формалізації відносин та ієрархії, відокремлення функціональних та штабних ланок структури управління;

скорочення кількості ієрархічних рівнів шляхом реорганізації великих централізованих підприємств у декілька невеликих або створення мережі підприємств;

трансформація організаційних структур підприємств із ієрархічних (пірамідальних) у плоскі, із мінімальною кількістю рівнів управління між керівництвом та виконавцями;

здійснення децентралізації низки функцій управління, насамперед виробничих і збутових. Для цього в структурі підприємства створюються напівавтономні або автономні відділення, стратегічні бізнес-одиниці, що несуть відповідальність за прибутки і збитки;

підвищення ролі інноваційної діяльності - в межах великих підприємств створюються інноваційні підрозділи що орієнтуються на виробництво та самостійне просування на ринках нових виробів та технологій, а також підрозділів, що діють на принципах «ризикованого фінансування»;

організація філіальних форм зв'язку між самим підприємством та іншими підприємствами, у тому числі шляхом створення внутрішніх ринків;

створення автономних груп (команд), діяльність яких спрямована на розв'язання конкретних завдань, постійне підвищення творчої та виробничої віддачі персоналу.

Таким чином, розвиток бізнесу означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються.

### Список літератури

1. Гунченко М.В. Напрями групування чинників внутрішньої ефективності управління сучасним підприємством / М.В. Гунченко, Д.В. Ступак // *Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти*. Ч. 1: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., 13-14 трав. 2010 р. / редколегія О.О. Нестуля, Л.Г. Войнаш, І.А. Маркіна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – С.57-58.

2. Гунченко М.В. Системний характер функції менеджменту "організація" в процесі управління підприємством, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність / М.В. Гунченко, К.А. Ільїна // *Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти*. Ч. 1: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., 13-14 трав. 2010 р. / редколегія О.О. Нестуля, Л. Г. Войнаш, І. А. Маркіна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – С.41-42

3. Грицюк Е.О. Організаційна структура підприємства / Е.О. Грицюк // *Економіка підприємства: навч. посібник* / Е.О. Грицюк. – Київ : Дакор, 2009. – С.13-17

4. Сіменко І.В. Якість організаційної структури управління суб'єктом господарювання: аспекти і параметри оцінки / І.В. Сіменко // *Актуальні Проблеми Економіки*. – 2009. – № 12. – С.106-113.

5. Сідаш Н.В. Чинники підвищення ефективності організації управлінської праці / Н.В. Сідаш, М.В. Гунченко // *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Менеджмент у 21 сторіччі: методологія і практика"*, 16-17 трав. 2013 року: зб. наук. праць. 2013. – С. 239-240.

6. Ржепішевська В.В. Формування інноваційного потенціалу господарської системи / В.В. Ржепішевська, Л.М. Болдирєва // *Особенности развития регионов Украины в новых экономических условиях: материалы 4-й всеукр. науч. web-конф. молодых ученых, 7 марта 2013.* – С. 153-154.

## ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ ПОТОКАМИ ОЛІЙНОЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Застосування концепції та методології логістики в агропромисловому комплексі спрямоване на оптимізацію управління ресурсними, інформаційними та енергетичними потоками. Слід відзначити, що кожна із функціональних галузей логістики вже достатньо вивчена та описана у відповідній літературі. Відносно новим же в логістичному підході є інтеграція галузей агропромислового комплексу з метою досягнення результату з мінімальними витратами часу і ресурсів шляхом оптимального наскрізного управління потоками.

Управління енергетичними потоками в сільському господарстві включає в себе своєчасне забезпечення процесу виробництва енергетичними ресурсами і оптимальне їх використання, а також запровадження енергозберігаючих заходів на всіх етапах.

Виробництво насіння соняшника та його переробка поєднані в олійножирову галузь в Україні, яка взаємодіє через потоки енергії з паливно-енергетичним комплексом. Потоки енергії в олійножировому підкомплексі України представлені на рис. 1.

Згідно логістичного підходу зв'язок паливно-енергетичного комплексу з олійножировим підкомплексом є ешелонованим (виробник – посередник – споживач), що ускладнює організаційно-економічні відносини між ними.

Методологічною основою управління матеріальним потоком згідно концепції логістики є системний підхід, який розглядає окремі об'єкти логістики як єдину систему і дозволяє побачити об'єкт, що вивчається як комплекс взаємопов'язаних підсистем з усіма їх інтегрованими властивостями та зв'язками [1, с. 33]. Таким чином, управління енергетичними потоками в аграрних логістичних системах також доцільно розглядати з позицій системного підходу.

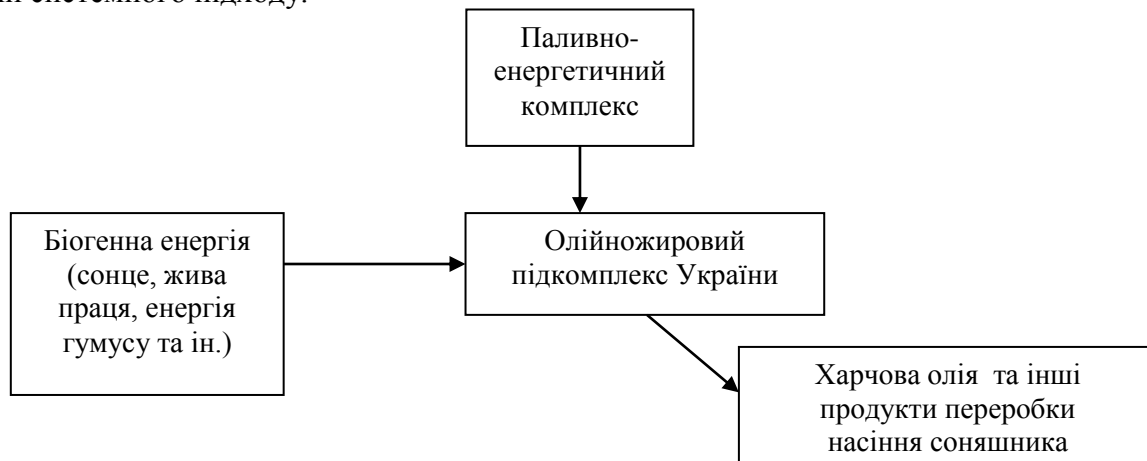


Рис. 1. Потоки енергії в олійножировому підкомплексі України  
 Джерело: розроблено автором

Управління аграрними логістичними потоками відбувається як на макро-, так і на мікрорівні [2]. На макрорівні є ланцюгом, через який послідовно проходить матеріальний потік, що інтегрується з окремими підприємствами. При традиційному підході управління кожним підприємством (тобто сільськогосподарськими підприємствами, підприємствами з виробництва засобів виробництва для сільського господарства і переробними підприємствами) відбувається власником відокремлено через що завдання управління

наскрізним енергетичним потоком не ставиться. Згідно логістичного підходу об'єктом управління в олійножировому підкомплексі виступає наскрізний матеріальний потік та потік енергетичних ресурсів.

На макрорівні згідно логістичного підходу підприємствам олійножирового підкомплексу необхідно відмовитись від ізольованого розгляду споживання енергетичних ресурсів і за критерієм мінімуму витрат енергоресурсів, який базується на оптимальному значенні кожного з додатків, варто розглядати цільову функцію в такому вигляді:

$$f(E) = \min (E_{\text{пост}} + E_{\text{збер}} + E_{\text{вир}} + E_{\text{збгп}} + E_{\text{розп}}) \quad (1)$$

де  $E_{\text{пост}}$  – кількість спожитої енергії в процесі постачання ресурсів, т умовного палива (у.п.);

$E_{\text{збер}}$  – кількість спожитої енергії в процесі зберігання ресурсів, т у.п.;

$E_{\text{вир}}$  – кількість спожитої енергії в процесі виробництва продукції, т у.п.;

$E_{\text{збгп}}$  – кількість спожитої енергії в процесі зберігання готової продукції, т у.п.;

$E_{\text{розп}}$  – кількість спожитої енергії в процесі розподілу продукції, т у.п.;

Робота з економії енергетичних ресурсів на підприємствах олійножирового підкомплексу є специфічною і забезпечується цілим комплексом заходів. Специфіка цієї роботи прямо не впливає на результати виробництва, тобто на обсяг продукції і її якість. Однак, вона проводиться в цілях досягнення мінімуму витрат енергоресурсів в загальному ланцюгу виробництва та максимального прибутку за рахунок зниження собівартості кінцевої продукції, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності продукції.

### Список літератури

1. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 73 с.
2. Логистика: учебник / Под ред. Б. А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 368 с.

УДК 69.003:658

Зернюк О.В., к.т.н., доцент; Марочко Т.Р., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ВПЛИВ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПОВЕДІНКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проблема управління взаємодією складних соціально-економічних об'єктів, наприклад, будівельних підприємств з нестабільним навколишнім середовищем є однією з актуальних проблем сучасної економічної науки. Для ефективного вирішення даної проблеми виникає потреб визначення закономірностей і характеру впливу різних чинників нестабільного оточення на діяльність об'єкта управління.

З позицій системного підходу навколишнє середовище будівельного підприємства можна розділити на внутрішнє середовище, безпосереднє оточення і зовнішнє оточення [1].

Внутрішнє середовище будівельного підприємства обмежується наступними основними його складовими: функціональними підрозділами організаційної системи управління; усіма складовими елементами виробничого потенціалу і матеріальними ресурсами; допоміжними службами; виробничим процесом, яке включає об'єкти, що будуються.

Безпосереднє оточення визначається всіма економічними суб'єктами навколишнього середовища, з якими будівельне підприємство тісно і безпосередньо взаємодіє в процесі

виробничої і господарської діяльності, наприклад, інвестори, субпідрядники, замовники і т.д. Інша частина навколишнього середовища є зовнішнім оточенням по відношенню до будівельного підприємства.

Необхідність такого поділу економічного середовища на три складові обумовлена особливостями їх впливу на поведінку будівельного підприємства в динамічних умовах функціонування.

Зовнішня складова навколишнього середовища є практично некерованим елементом з боку окремого будівельного підприємства, але, в силу істотного впливу на його внутрішнє середовище і найближче оточення, вимагає пильної уваги щодо змін, що які відбуваються в ній. У зв'язку з цим для прийняття ефективних управлінських рішень керівництву будівельного підприємства необхідно постійно аналізувати стан зовнішнього оточення. Для цього слід регулярно відслідковувати події та закономірності, що відбуваються в нестабільному зовнішньому оточенні.

Для забезпечення ефективного управління цілеспрямованим поведінкою, будівельному підприємству необхідно виявити і проаналізувати всі чинники і закономірності зовнішньої складової навколишнього середовища, які можуть вплинути на вибір стратегії і тактики його поведінки, як в поточних умовах функціонування, так і в майбутньому.

Досить повно зовнішню складову навколишнього середовища будівельного підприємства можна охарактеризувати наступними її основними компонентами [2,3]: демографічною; соціальною; культурною; політекономічною і законодавчою, державною, технологічною, макроекономічною та міжнародною. Кожна з цих компонент включає певні чинники, які можуть як позитивно, так і негативно впливати на ефективність поведінки будівельного підприємства в залежності від ситуації, що складається у внутрішньому середовищі.

Демографічна компонента характеризується зміною демографічних чинників, які можуть істотно вплинути на зміну попиту на різні види товарної продукції, яку виробляє або планує виробляти будівельне підприємство. Крім того вони впливають на основні вимоги, які пред'являють різні споживачі до товарної будівельної продукції і показують як вони можуть змінитися в найближчому майбутньому та в далекій перспективі. На основі отриманих таким чином даних будівельне підприємство може визначити, в яких сегментах ринку будівельної продукції йому доцільно розширювати свою присутність, а з яких сегментів необхідно піти найближчим часом.

Соціально-культурна компонента, в першу чергу, включає зміну в культурних цінностях різних груп споживачів і ступеня їх впливу на етнічні зміни, що відбуваються в регіоні або країні. Зміни такого характеру зазвичай супроводжуються зміною споживчих властивостей кінцевої будівельної продукції, зокрема архітектурних особливостей зведених будинків і споруд.

Як інший фактор соціально-культурної компоненти можна розглянути сильне розшарування населення країни за купівельною спроможністю. Поява в країні групи споживачів з високою купівельною спроможністю, а також інвестиційна привабливість нерухомості в 2000 роки привели до підвищеного попиту на елітне житло. Однак через фінансову кризу в 2008 році елітне житло в силу високої вартості втратило свою ліквідність, а внаслідок цього і інвестиційну привабливість. В результаті попит на елітне житло в ряді регіонів країни впав, за наявності високого, стійкого попиту на житло економ класу.

Політекономічна компонента зовнішнього навколишнього середовища повинна вивчатися і аналізуватися, в першу чергу, для того, щоб мати чітке уявлення про наміри органів державної влади щодо розвитку суспільства та про засоби, за допомогою яких держава має намір проводити в життя свою економічну політику. Зміна в політичній ситуації або законодавстві є значним фактором, що впливає на те, в яких зовнішніх умовах будівельне підприємство функціонує в поточний момент часу і будуть функціонувати в майбутньому.

Дані фактори взаємопов'язані і доповнюють один одного і їх доцільно об'єднувати в такі групи: фактори в сфері продуктивних сил; фактори в сфері виробничих відносин; фактори в сфері податкової політики, що проводиться державою; фактори в сфері організації та управління різними етапами будівельного виробництва. Особлива роль даних чинників полягає в їх тісному зв'язку і суттєвому впливі на економічні чинники внутрішнього середовища будівельного підприємства. Наприклад, фактори в сфері продуктивних сил тісно пов'язані з кваліфікацією кадрів, природними факторами, технологічністю і прогресивністю виробництва, станом активної частини основних фондів і підвищенням готовності проміжної будівельної продукції.

Компонента - Державні органи. Стосовно державних органів, будівельному підприємству необхідно відстежувати програми, що реалізуються різними державними структурами. Знати які групи лобювання існують в органах державної влади, як уряд відноситься до різних галузей економіки і регіонам країни, які зміни в законодавстві і правовому регулюванні можливі в результаті прийняття нових законів і норм, що регулюють економічні процеси, які протікають в національному господарстві.

До основних факторів компоненти «державні органи», які істотно впливають на поведінку будівельного підприємства у навколишньому середовищі, слід віднести:

1) законотворчість місцевих і державних органів управління. При вивченні правової компоненти зовнішнього оточення для стратегічного управління будівельному підприємству слід знати ступінь правової захищеності, характер динаміки правового середовища, рівень суспільного контролю над діяльністю правової системи суспільства. Дуже важливим є вивчення ступеня обов'язковості дії правових норм, а також того, чи поширюється їх дія на будівельне підприємство відповідно до його розмірів або ж існують винятки з правил. Нарешті, слід чітко усвідомити наскільки невідворотне застосування державними органами санкцій до будівельного підприємства в разі порушення ним даних правових норм [4];

2) Технологічні фактори. Аналіз даних чинників дозволяє своєчасно побачити ті можливості, які розвиток НТП відкриває для виробництва інноваційних видів продукції, для модернізації виробленої продукції і для вдосконалення технологій виробництва і збуту продукції. Прогрес науки і техніки несе в собі величезні можливості і великі ризики для будівельних підприємств. Запізнившись з модернізацією, вони втрачають свою частку ринку, що може призвести до вкрай негативних для них наслідків;

3) технологічні інновації. Створення нових продуктів, процесів, або вдосконалення старих - все це відноситься до категорії новацій. Будівельне підприємство повинно відслідковувати технологічні новації за двома наступними причинами. Перша, це відстеження технологій, що безпосередньо відносяться до його виробничої діяльності з метою підтримки конкурентоспроможності на ринку. У цьому випадку використання інновацій дає підприємству стійкі конкурентні переваги. Друга причина пов'язана з необхідністю відстеження технологічних трендів в галузях, які можуть бути безпосередньо не пов'язані з діяльністю будівельного підприємства. Наприклад, будівельним підприємствам необхідно відстежувати технічні новинки в галузі створення полімерів, що дозволяють організувати виробництво нових будівельних матеріалів;

4) технологічні стандарти. Ефективні перетворення в галузі технологій виробництва об'єктивно зумовлюють еволюцію в галузі стандартизації. Послідовна і безперервна глобалізація економіки, що забезпечує будівельним підприємствам можливість взаємодії із зарубіжними партнерами і вихід на закордонні ринки товарної будівельної продукції вимагають розробки відповідних нормативних документів і стандартів, що стосуються якості проміжної і кінцевої продукції.

Макроекономічна компонента. Загальний стан економіки в великій мірі впливає на стратегію і діяльність будівельних підприємств. Від стану цієї компоненти залежить вартість всіх виробничих ресурсів і купівельна спроможність споживачів різних видів кінцевої будівельної продукції. До основних факторів даної компоненти можна віднести: бізнес цикли, рівень доходів населення і рівень інфляції.

Міжнародна компонента. Слід зазначити, що зовнішня складова навколишнього середовища будівельного підприємства, яке функціонує на міжнародному ринку, відрізняється підвищеною складністю. Це обумовлено унікальною сукупністю факторів, що характеризують кожну країну в якій працює підприємство. Економіка, культура, кількість і якість трудових і матеріальних ресурсів, закони, державні установи, політична стабільність, рівень технологічного розвитку в кожній країні практично є різними. При здійсненні функцій планування, організації, стимулювання і контролю керівники підприємства повинні брати до уваги такі відмінності і забезпечити на цій основі ефективне функціонування будівельного підприємства фактично в різних навколишніх середовищах.

Проведений аналіз отриманих підприємством з зовнішнього оточення даних і опис закономірностей впливу факторів, які спостерігаються в ньому, на різні сфери його діяльності, дозволяють сформулювати інформаційне забезпечення, і на цій основі підвищити ефективність управління поведінкою доцільною в нестабільних умовах функціонування.

### Список літератури

1. Курбанов И.Ш. Составляющие экономической среды строительного предприятия и их влияние на управление его поведением [Текст] / И.Ш.Курбанов // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. 2013. №4 (31). С. 91-96.
2. Рогожин П.С., Гойко А.Ф. Економіка будівельних організацій./ П.С. Рогожин, А.Ф. Гойко – К.: Видавничий дім «Скарби», 2011. – 448 с.
3. Зовнішнє середовище і стратегічне управління [No date]. Стан організації як взаємодія системи і середовища. [Online]. Available: <http://himtek.yaroslavl.ru/interes>, 1991.
4. Лютенс Ф. Организационное поведение [Текст] / Ф. Лютенс. – М.: Инфра 1999. - 420 с.

УДК 005.2

Зозуля А.В., студент; Біловол Р.І., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ КЕРІВНИЦТВОМ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі управління підприємством керівники приймають і реалізують значну кількість управлінських рішень на всіх стадіях процесу управління: планування, організації, мотивації і контролю.

Управлінські рішення завжди пов'язані з необхідності впливу на суб'єкт і об'єкти управління з метою приведення їх до бажаного стану, а у зв'язку з тим, що це потребує витрат часу, можна говорити про процес прийняття управлінських рішень.

Приймаючи управлінські рішення, керівництву підприємства потрібно врахувати два важливих моменти: по-перше, приймати рішення відносно легко, але важко прийняти вірне рішення; по-друге, прийняття рішення – це психологічний процес, що іноді буває нелогічним, а іноді ґрунтується на почуттях, а не реальних і правильних діях. Для того, щоб прийняти вірне рішення, керівництво підприємства необхідно чітко визначити певний підхід і дотримуватися конкретних вимог до нього.

Найбільш характерними підходами до прийняття управлінських рішень керівництва підприємства можуть бути такі: централізований і децентралізований підходи: при централізованому підході більша кількість рішень приймається на вищому рівні управління підприємства, тобто керівником підприємства чи його заступниками; при децентралізованому підході відповідальність стосовно прийняття управлінських рішень делегується на нижчий рівень управління; система участі персоналу в прийнятті рішень й неучасті; груповий і індивідуальний підходи; демократичний і компромісний підходи:

демократичний підхід передбачає прийняття рішення на користь більшості в трудовому колективі підприємства; компромісний підхід передбачає знаходження консенсусу між конфліктуючими сторонами в процесі прийняття колективного рішення.

Варто систематизувати чинники, що впливають на процес прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства: особиста оцінка керівника, його вік, суб'єктивна оцінка якості або вигоди від прийняття рішення; система його цінностей; середовище прийняття рішень, оскільки часто рішення приймаються і умовах ризику, визначеності невизначеності; інформаційне обмеження через недоступність до інформації та інші.

На нашу думку, на підприємстві розпорядчі документи слід видавати і приймати як колегіально, так і одноосібно. Все залежить від того які по актуальності, важливості і фінансовій доцільності рішення приймаються. Так в умовах колегіального прийняття рішень більш ефективно видаються і реалізуються постанови і рішення. В умовах одноособового прийняття рішень керівником видаються накази, вказівки, розпорядження.

Процедура видання розпорядничих документів керівництвом підприємства в умовах колегіальності повинна включати наступні етапи (Рис.1).

Більш детально процедуру колективного прийняття управлінських рішень на підприємстві. На першому етапі проводиться збір інформації з розглянутого питання, її аналіз і оформлення у вигляді аналітичної довідки. Цю роботу проводить, як правило, відповідно до плану роботи колегіального органу фахівець відповідного структурного підрозділу за завданням керівника підприємства або спільно з ним. Довідка, що готує фахівець, повинна містити вичерпну і всебічну інформацію про стан справ щодо проблемного питання і містити конкретні пропозиції. Вона повинна бути погоджена з усіма зацікавленими сторонами в рішенні, що готується фахівцями підрозділу і підписана керівником підрозділу, що представляє питання на розгляд колегіального органу. Поряд із довідкою фахівець готує проект рішення колегіального органу. Таким чином, дана стадія завершується підготовкою довідки по питанню і проекту рішення колегіального органу.

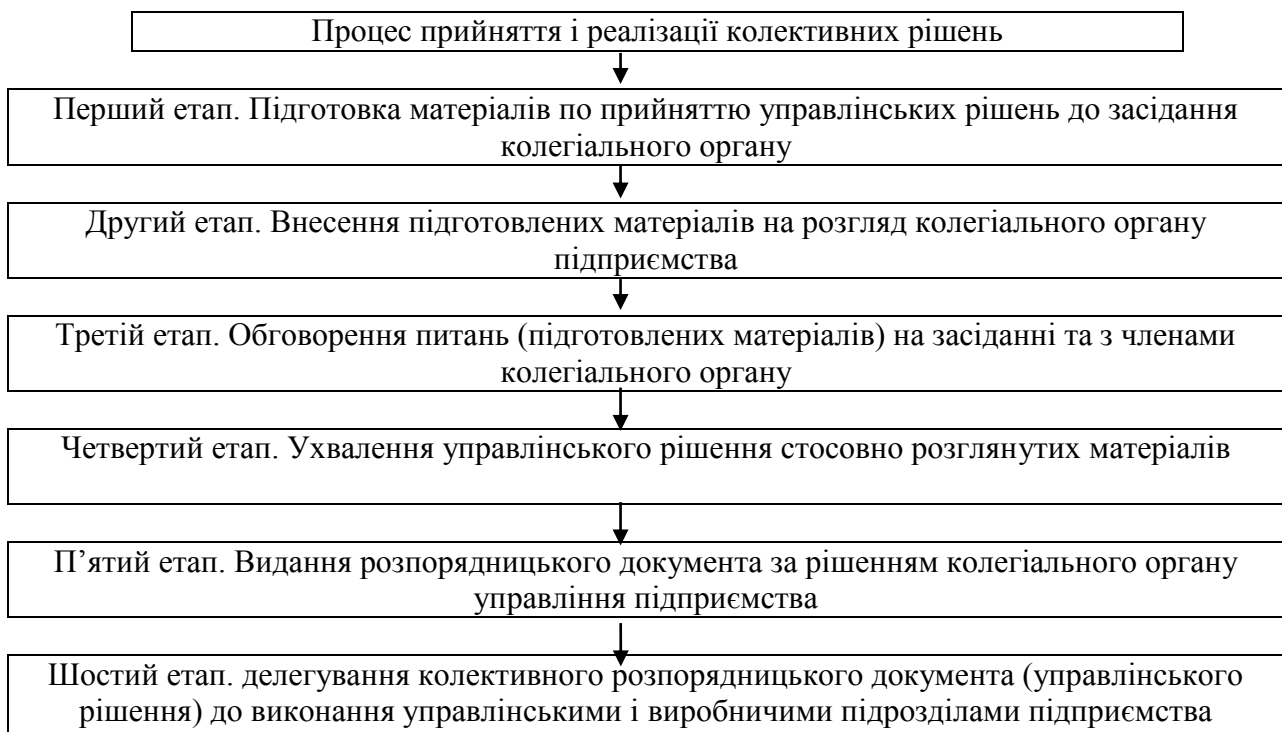


Рис. 1. Процедура видання розпорядничих документів (управлінських рішень) керівництвом підприємства в умовах колегіальності

На першому етапі проводяться ознайомлення голови колегіального органу з представленими матеріалами й організаційні заходи щодо підготовки засідання - членам



колегіального органу розсилаються запрошення, порядок денний, матеріали до засідання. На самому засіданні обговорюються представлені матеріали, висловлюються думки по проекті рішення, пропозиції по його зміні і доповненню.

На другому етапі підготовлені матеріали - довідка і проект рішення - передаються секретареві колегіального органу. Це час необхідний для розмноження представлених матеріалів і їхні розсилання або передачі членам колегіального органу для ознайомлення і попереднього вивчення. Члени колегіального органу до засідання повинні мати можливість вивчити матеріали, щоб мати уяву про питання, що будуть розглядатися на засіданні.

Третій етап - обговорення матеріалів на засіданні - включає два етапи: допоміжний, що полягає в підготовці обговорення, і основний - безпосереднє обговорення питань на засіданні.

Четвертий етап відбиває специфіку діяльності колегіальних органів: це фіксація ходу засідання в протоколі. Під час засідання ведуться чорнові рукописні записи ходу засідання, стенографічний запис або звукозапис. Після засідання на основі зроблених записів оформляється протокол засідання, що головою колегіального органу і секретарем.

П'ятий етап - видання розпорядницького документа за рішенням колегіального органу. Рішення колегіальних органів оформляються постановами або рішеннями. Рішення інформаційного характеру, як правило, не оформляються у виді розпорядницького документа і фіксуються тільки в протоколі. У практиці управління такі рішення називають протокольними, доведення їхній до виконавця здійснюється виписками з протоколу засідання.

Шостий етап – делегування колективного розпорядницького документа до виконання управлінськими і виробничими підрозділами підприємства.

УДК 65.012

Льїн В.Ю., аспірант  
*Луганський національний університет ім. Т. Шевченка*  
*(м. Старобільськ, Україна)*

Льїна О.В., аспірант  
*Луганський національний аграрний університет*  
*(м. Харків, Україна)*

## **ВЕНЧУРНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ЄВРОПІ**

В Європі венчурний бізнес почав активно розвиватися на початку 80-х років ХХ століття. Безсумнівно, практика ризикового інвестування існувала в європейських країнах задовго до цього рубежу, однак риси індустрії венчурне інвестування почало здобувати саме в цей період. Багато в чому динамічний розвиток цієї галузі в Європі було визначено наявністю двадцятилітнього досвіду американського венчурного бізнесу, що дозволив уникнути значних помилок і адаптувати до європейських умов уже досить відпрацьовані фінансові й управлінські технології. Ця обставина в жодному разі не применшує заслуг і зусиль європейських венчурних капіталістів, що забезпечили сьогodнішній стан галузі [1, с. 57].

У Європі не існує, подібно до США, поділу на властиво венчурні фонди й фонди прямих інвестицій. Крім того, у Європі співвідношення венчурного капіталу й капіталу прямих інвестицій - 1:1, у той час як у США це відношення близьке до 1:5. Переходячи до порівняння часткових значень, у загальному обсязі європейських прямих інвестицій вкладення в ранні стадії становлять 7,4 % проти 5,7 % у США, у стадію розширення - 35 % проти 8,6 %, у пізні стадії - 8 % проти 4,4 %. Таким чином, на сьогodнішній день європейський венчурний бізнес навіть більшою мірою, ніж американський, орієнтований на реальну підтримку й розвиток малих і середніх підприємств, особливо на стадії розширення [2, с. 9].

Основні етапи інфраструктурного розвитку європейського венчурного бізнесу багато в чому повторюють американський досвід. Утворення в 1983 р. Європейської асоціації прямого

інвестування й венчурного капіталу (EVCA) було спільною ініціативою представників венчурної індустрії і Європейської комісії. Асоціація, що включала на момент утворення 43 члена, у цей час поєднує більше 500 активних учасників венчурного бізнесу з більш ніж 30 країн і є авторитетним представником європейської галузі прямих інвестицій. Діяльність асоціації спрямована на створення в Європі сприятливих умов для розвитку венчурного бізнесу. Основними стратегічними завданнями, на рішення яких націлена асоціація, є: залучення інституціональних інвесторів до участі у венчурному інвестуванні, подання інтересів своїх членів і інших учасників венчурної індустрії в європейських структурах, вироблення ефективних і доступних стратегій і механізмів виходу венчурного капіталу [3].

За участю Європейської асоціації венчурного капіталу була створена Європейська асоціація біржових дилерів (EASD) – об'єднання венчурних капіталістів, біржових дилерів, інвестиційних банків і інших інвестиційних інститутів - для формування механізмів підтримки економічного розвитку й інновацій у Європі. Однією з перших ініціатив EASD стало створення європейської фондової біржі для активно зростаючих молодих компаній - Системи автоматичного котирування Європейської асоціації біржових дилерів (EASDAQ). Її структура й принципи функціонування запозичені в аналогічній американській структури - NASDAQ. Біржа не має торговельної площадки, використовується система електронних торгів, початих у листопаді 1996 р. У цей час у торгах EASDAQ беруть участь компанії з Великобританії, Франції, Німеччини, Нідерландів, Швейцарії, Австрії, Бельгії, Португалії, Італії, Данії, Фінляндії, Греції й Люксембургу. Акції деяких компаній, що торгуються в EASDAQ, також котируються й на американській біржі NASDAQ [4, с. 18].

Європейське співтовариство приділяє серйозну увагу підтримці становлення й розвитку венчурного бізнесу в країнах Центральної й Східної Європи (колишні країни «народної демократії»), а також в «нових незалежних державах» (колишніх республіках Радянського Союзу). За участю Європейського банку реконструкції й розвитку (ЕБРР) і EVCA розгорнуті відповідні масштабні програми. На відміну від структури галузевих переваг у США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. В останні роки відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій у технологічний сектор, що є загальносвітовою тенденцією для промислово розвинених країн. Участь урядів західних країн у процесі венчурного інвестування має велике значення. З одного боку, воно демонструє бажання й здатність держави розділити ризики з комерційними інвесторами й розуміння державою необхідності збереження національних приватних капіталів на ринку своєї країни, з іншого боку, така участь стимулює залучення в реальний сектор економіки суспільних засобів. Доля суспільних засобів (пенсійних фондів і страхових компаній) у венчурному капіталі Європи становить до 35 % всіх інвестицій. Прикладом такої участі держави у венчурному інвестуванні можуть слугувати фонди фондів, створюваних за істотної участі (до 40 %) держави. Найбільш відомі з них фонди: Sitra (Фінляндія), UK High Technology Fund (Великобританія); фонди, створені за участю KfW (Німеччина) [5, с. 40]. Один зі способів урядового фінансування є надання засобів приватним венчурним фірмам, які у свою чергу безпосередньо фінансують невеликі компанії. У Фінляндії, наприклад, був використаний саме такий підхід: в 1994 р. був створений повністю приналежний державі фонд Suomen Teollisuus-Sijoitus OY. Уряди різних країн також створюють власні венчурні фонди для прямого інвестування в невеликі компанії. Ці фонди, як правило, управляються професіоналами. У Бельгії інвестиційна компанія Фландрії (GIMV), створена в 1980 р., з'явилася шляхом реалізації концепції керованого незалежним приватним фахівцем фінансованого урядом венчурного фонду. Розроблена цим фондом стратегія придбання пакетів акцій технологічно-орієнтованих компаній виявилася настільки привабливою й результативною, що сьогодні й приватний капітал наважився інвестувати в GIMV [6, с. 48]. Німеччина в 1995 р. розробила схему під назвою Beteiligungskapital für Kleine Technologieunternehmen, у рамках якої здійснювалося фінансування малих фірм, що роблять інноваційні продукти або послуги, разом з компаніями приватного сектора. Австрія також створює Інвестиційний Інноваційний Фонд із метою збільшення фінансування починаючих фірм, шляхом надання засобів приватним фондам. Європейський Інвестиційний Фонд,

створений в 1994 р. за фінансової підтримки Європейської комісії, інвестує засоби в акції малих і середніх підприємств, що володіють потенціалом високого росту. Позички, які пропонують уряди, найчастіше недоступні з інших джерел, надаються часто на більш привабливих умовах, ніж приватні кредити. Вони можуть мати більш низькі процентні ставки або тривалі періоди повернення. Вони можуть навіть бути безповоротними. Фінансована урядом Vaekstfonden (Програма кредитного фінансування розвитку бізнесу) у Данії, наприклад, передбачає видачу позичок невеликим фірмам для розробок технологічно-орієнтованих проєктів. При цьому, у випадку невдачі передбачається прощення боргів. У Нідерландах кредитна схема технічного розвитку передбачає видачу десятилітніх кредитів малим компаніям, які можуть не повертатися у випадку технічного або комерційного провалу. У Швеції уряд є найбільшим акціонером Almi Foretagspartner AB, що надає 6-10-річні позички починаючим компаніям, безпроцентні протягом перших двох років [7, с. 38].

Останнім часом значний розвиток венчурна індустрія одержала не тільки в європейських країнах, але й у Японії, Китаї, Республіці Корея, Сінгапурі, Ізраїлі, Австралії, Чилі, Мексиці. Більше того, венчурний капітал з «посівного капіталу» (seed capital) і «стартового капіталу» (start capital), не зменшуючи своєї ролі «каталізатора» малого бізнесу, перейшов у більше зрілі стадії свого розвитку й почав ставати ще й «капіталом розвитку» (development capital) і «капіталом розширення» (expansion capital).

Початком розвитку венчурної індустрії в Україні загальноприйнято вважати 1993 р. Дотепер з погляду формування капіталів фонди венчурного інвестування в Україні можна розділити на чотири групи.

1. Фонди ЕБРР (їхній капітал повністю або частково сформований Європейським банком реконструкції й розвитку за участю інших міжнародних фінансових організацій). Витрати на зміст і забезпечення діяльності фондів покриваються із засобів технічної підтримки, які безоплатно виділяються урядами країн «великої сімки». Фонди були сформовані в 1993-1994 рр. у рамках програми підтримки приватних і приватизованих підприємств переважно середнього бізнесу.

2. Фонди за участю західних урядових агентств. У їхньому створенні й діяльності поряд з корпоративними й приватними інвесторами, у тій або іншій формі беруть участь іноземні держави.

До цієї групи можна віднести 6 фондів із сумарним капіталом порядку 1,26 млрд. дол., що здійснили дотепер прямі інвестиції загальним обсягом не менш 430 млн. дол. у декілька десятків українських компаній.

Склад групи досить представницький: два фонди - TUSRIF (The United States - Ukraine Investment Fund) і Defense Enterprise Fund - утворені із засобів уряду й департаменту оборони США відповідно; діяльність Investment Fund for Central and Eastern Europe (Данія) підтримується державою, склад ради директорів фонду затверджується Міністром закордонних справ Данії; акціонерний капітал Agribusiness Partners International гарантований урядовим агентством США по сільському господарству й Заокеанській корпорації приватних інвестицій (OPIC). Інакше кажучи, ці фонди при здійсненні діяльності значною мірою керуються урядовими стратегіями своїх країн (США й Данії) Якщо американські фонди діють у рамках міждержавних угод, основним завданням яких є підтримка ринкових реформ в Україні, то керівництво датського фонду не приховує протекціоністської спрямованості своєї діяльності.

3. Приватні фонди. У цю групу включаються близько 20 фондів, сумарний заявлений капітал яких становить не менш 2,2 млрд. дол. Складність в описі діяльності даних фондів полягає в закритому характері інформації про їхній діяльності.

Склад цієї групи фондів досить різноманітний як по розмірах капіталу, так і по національній приналежності. Регіональні інтереси цих фондів рідко обмежуються тільки Росією, звичайно це європейські країни, у тому числі СНД. Більшість цих фондів активно діють у країнах Східної й Центральної Європи, Чорноморського басейну.

Усього до кінця 2007 р. в Україні діяли 40 спеціалізованих фондів, що інвестують у російські корпоративні активи, із сумарною капіталізацією в 1,6 млрд. дол. Крім цього, ще 16

східноєвропейських фондів інвестували в Україну частину своїх портфелів. З'явилися повідомлення про створення перших вітчизняних венчурних фондів, що опираються на засоби великих міжнародних банків і диверсифікованих холдингів.

### Список літератури

1. Бунчук М. Роль венчурного капітала в фінансуванні малого інноваційного бізнесу. Електронний бюллетень «Технологический БизнесЪ». – 2007. – №1. – С. 56 – 65.
2. Голоднюк І., Данейко П., Домбровські М., Михайличенко М. Розвиток ринку фінансових послуг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи. К.: CASE Україна, 2006. – 21 с.
3. Дагаев А.А. Механізми венчурного (рискового) фінансування: мировий досвід і перспективи розвитку. Менеджмент в Росії і за рубежом. – 2006. – № 8. – С. 18 – 25.
4. Зінченко О.П., Ільчук В.П., Радзівська Л.Ф. Стан розвитку організаційних форм венчурного підприємництва і його інфраструктури в країнах світу та в Україні. К. : НДІСЕП, 2004. – 80 с.
5. Ільчук В.П., Тяпкіна Л.О. Венчурне підприємництво як запорука технологічного розвитку. Столичний регіон. – 2004. – №4. – С. 35 – 44.
6. Поручник А. М., Антонюк Л. Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. Монографія. К.: КНЕУ, 2000. – 346 с.
7. Фоломьев А.Н., Каржаев А.Т. К вопросу о концепции национальной системы венчурного инвестирования. Экономист. – 2004. – № 10. – С. 27 – 34.

УДК 331.1

Кіященко Г.В., член БГЗО при Міністерстві енергетики та вугільної промисловості, голова  
Полтавської філії Суспільної Служби України  
(м. Полтава, Україна)  
Гунченко М.В., к.е.н., доцент  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

### **ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Ініціатива прозорості видобувних галузей (ІПВГ) – це міжнародна ініціатива з підвищення прозорості та підзвітності видобувного сектору за рахунок об'єднання зусиль урядів, компаній та громадянського суспільства для покращення управління природними ресурсами та розвитку країн, багатих на корисні копалини. На даний час до ІПВГ приєдналось 52 країни світу. Одним із інструментів ІПВГ є регулярна публікація всіх істотних платежів видобувних компаній («платежі») і всіх істотних доходів, які отримують уряди країн від нафтових, газових і гірничодобувних компаній («доходи») в звіті ІПВГ, який є загальнодоступним, вичерпним і зрозумілим для широкої громадськості.

Метою впровадження ІПВГ в Україні є забезпечення прозорості в управлінні природними ресурсами країни і розкриття державних доходів від видобувного сектора, в першу чергу для компаній нафтогазового сектору, а також вугільного та залізничного секторів. Дані які опубліковані в Національному звіті ІПВГ зіставляються щорічно і супроводжуються міжнародною експертною оцінкою. Цей процес контролюється багатосторонньою групою зацікавлених осіб (БГЗО), яка складається з представників Уряду, приватного сектора та громадськості.

Україна багата на природні ресурси, усі вони належать українському народу і кожен з нас має право знати, чи ефективно використовуються ресурси. Балансові запаси природного газу (вільного та розчиненого) складають 924 млрд. м<sup>3</sup>, позабалансові – 9,3 млрд. м<sup>3</sup> та умовно балансові – 14 млн. м<sup>3</sup>. 94,8% балансових запасів газу зосереджені в 381 родовищах

суші, а 5,2% зосереджені в 15 родовищах шельфу. Внесок видобувних галузей до валового внутрішнього продукту (ВВП) України в 2014 р. становив 5,4% , а в 2015 р. – 4,8%. Нафтогазова індустрія забезпечує 3/4 платежів усіх видобувних галузей України.

Ініціатива прозорості видобувних галузей надає переваги для усіх сторін. Бізнес буде більше довіряти країні, уряд отримає більше коштів від податків і інвестицій, а кожен українець буде знати, як розпоряджаються майном, яке належить українському народу. Від інвестицій у видобуток Україна отримає корисні копалини, робочі місця і гроші у вигляді податків. Уряд отримує можливості кращого управління цілими галузями економіки, а також виграє від процесу, що спрямований на боротьбу з корупцією. Компанії отримують вигоди від рівних правил гри, а також більш сприятливого інвестиційного клімату.

Внесення змін до Бюджетного кодексу, які передбачають розподілення 5% ренти від видобутку вуглеводнів до місцевих бюджетів, поставило Україну перед необхідністю краще контролювати податкові надходження та їх розподіл. З 1 січня 2018 року рентна плата розподілятиметься так: сільським, селищним та міським бюджетам – 1% (об'єднаним територіальним громадам – 3%), обласним бюджетам – 2%, районним бюджетам – 2%. Решта 95% буде зараховуватися до державного бюджету України. Таким чином, це забезпечить більше фінансових можливостей для місцевих громад і, як наслідок, проведе до поліпшення економічного розвитку регіонів, багатих на природні ресурси. Крім того, це створить підґрунтя для поліпшення діалогу між сторонами, оскільки для належного адміністрування цих коштів необхідна довіра між компаніями, органами місцевого самоврядування та громадами. Для належного адміністрування нових надходжень потрібне підвищення обізнаності громадськості про їх існування.

### Список літератури

1. Впровадження Ініціативи прозорості видобувних галузей в Україні: Практичний посібник / [Під заг. ред. В. В. Зубенка]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження». – К., ФОП Клименко Ю.Я., 2016 – 64 с.
2. Ініціатива прозорості видобувних галузей. 1-й Національний звіт України 2013 // ТОВ «Ернст енд Янг Аудиторські послуги». – 2015 – С. 142
3. Ініціатива прозорості видобувних галузей. Національний звіт України 2014-2015 // ТОВ «Ернст енд Янг». – 2017. – С. 561
4. Спільне багатство: кращі практики видобувних країн – уроки для України / DiXi Group. – 2017. – режим доступу до ресурсу: [http://dixigroup.org/storage/files/2017-03-07/web\\_layout\\_brochure\\_effectively\\_manage\\_resources\\_dixi\\_eiti\\_2017\\_ukr.pdf](http://dixigroup.org/storage/files/2017-03-07/web_layout_brochure_effectively_manage_resources_dixi_eiti_2017_ukr.pdf)
5. Закон про розкриття інформації у видобувних галузях: наступний крок до кращого регулювання – Київ: ГО «Діксі груп», 2015. – 82 с. – (ТОВ «СіЛа»).
6. Прозорий видобуток – незворотні зміни енергетичного сектору України – Київ: ГО «Діксі груп», 2016. – 43 с. – (ТОВ «СіЛа»).

УДК 332.142.4

Мазур А.Б., здобувач

*Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

### ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Сучасний розвиток регіонів України повинен будуватися на засадах сталості й комплексності, які базуються на положеннях програмно-цільового підходу до управління. Використання такого підходу широко використовується за межами України. Такий підхід сприяє розвитку регіонів, тим самим, розкриваючи їх можливості. Використання комплексного підходу до управління є надзвичайно актуальним для економіки України, з огляду на можливість визначити конкретні шляхи розвитку суспільства та виявити

найімовірніші та економічно доцільні варіанти перспективного розвитку, передбачити наслідки управлінських рішень, що в підсумку дозволить сформувавши інноваційні механізми управління економікою на макро- і мезорівнях та визначати важелі державного регулювання національної економіки.

Наукові положення передбачення економічного розвитку пролягають у визначенні результатів пізнавальної діяльності людини. Основою наукового передбачення є пізнання об'єктивних внутрішніх зв'язків предметів і явищ, законів, які розкривають цей внутрішній, істотний і сталий зв'язок явищ і конкретних умов їхнього існування [1, С.62].

Критерії регіонального економічного розвитку не завжди відіграють роль цілей або цільових орієнтирів. Нерідко тактичними цілями регіонального розвитку виступають проміжні завдання, що відіграють роль необхідних умов успішного розвитку. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону можна виділити наступні:

- залучення до регіону нового бізнесу;
- розширення у регіоні існуючого бізнесу;
- розвиток у регіоні малого бізнесу;
- розвиток промисловості;
- розвиток освіти;
- розвиток соціальної захищеності населення;
- розвиток сфери послуг;
- підвищення рівня зайнятості населення регіону.

На думку вчених, існуючі регіональні диспропорції соціально-економічного розвитку вимагають детального вивчення територіальних особливостей країни, аналіз рівня розвитку регіонів і їх групування [2].

Кожний регіон України повинен формувати власну економічну та соціальну політику з врахуванням власних специфічних інтересів та пріоритетів розвитку. Але кінцеві цілі будь-якого регіону повинні бути спрямовані на реалізацію відповідних економічних реформ та довгострокових цільових програм соціально-економічного розвитку.

Однією з головних особливостей функціонування регіонального рівня є власна, специфічна система економічних інтересів, пов'язана із наявністю безлічі суб'єктів господарської діяльності на території регіону: підприємств місцевого, регіонального, загальнодержавного підпорядкування, різних установ та приватних підприємств. За такої ситуації взаємодія особистих, корпоративних та суспільних інтересів (включно із клановими) доповнюється наявністю регіонального (територіального) інтересу.

Перехід до ринкових відносин вимагає вдосконалення структури економічного середовища регіонів, спрямованого на комплексний їх розвиток, раціональне використання економічного потенціалу та ефективну взаємодію в господарському комплексі країни. Сьогодні, що під час формування ринкової економіки в Україні формується система територіально-виробничих комплексів різноманітних типів, триває процес розвитку єдиного господарського комплексу країни на основі міжгалузевих комплексів: паливно-енергетичного, машинобудівного, космічного, агропромислового, а також регіональних комплексів. Слід зазначити, що останні мали б стати важливими організаційними формами поєднання галузей ринкової спеціалізації з регіональною виробничою та соціальною інфраструктурами, тобто регіональним рівнем відтворення: виробництва, обміну, розподілу, споживання економічних благ на мезорівні.

Регіональна політика держави, а також механізм її реалізації, повинні сприяти зростанню комплексності розвитку регіону, оптимізації розміщення продуктивних сил по території країни, вирівнюванню умов господарювання та життєдіяльності людини. Ефективність реформування економіки країни та її регіонів залежить від рівня державного впливу та якості механізму регулювання відносин у цій сфері. Державна політика регіонального розвитку формується на державному та регіональному рівнях, що дає можливість для розмежування втручання держави у справи регіонів та дій регіональної влади.

Частина факторів яка впливає на регіональний розвиток іззовні (вплив держави, міжнародних органів та організацій, а також – глобалізація і європеїзація); інша частина факторів генерується на рівні регіону і значною мірою залежить від рівня управління. Вплив цих факторів нерівномірний і змінюється залежно від конкретних обставин, що вимагає від органів влади відповідного моніторингу ситуації та формування механізмів належного реагування.

Харківська область є лідером у промисловому комплексі країни. Харківський регіон має потужний науково-технологічний потенціал. Промисловий комплекс Харківського регіону є складовою частиною північно-східного (Харківського) промислового району, що об'єднує промислові підприємства трьох областей – Харківської, Полтавської та Сумської. Цей район сформувався як регіональний промисловий комплекс під впливом одного з найбільших науково-промислових центрів України – міста Харкова.

У господарському комплексі Харківського промислового району провідне місце посідає машинобудівний цикл. Він має складну структуру і представлений усіма технологічними машинобудівними переділами. Стадії машинобудівного циклу представлені галузями важкого і металомісткого машинобудування – виробництвом енергетичного, гірничорудного і підйомно-транспортного машинобудування. Харків є головним центром енергетичного машинобудування в Україні. Тут випускається 100% українських парових турбін, 70% великих електрогенераторів ("Електроважмаш"), Корпорація «МАСТ-ИПРА» є єдиним виробником сучасного котельно-пічного обладнання в країні, у тому числі за ліцензіями найкращих світових брендів у галузі. ПАТ «Турбоатом» займає 4 місце - 103 - серед турбобудівних фірм світу.

Регіональні економічні інтереси різноманітні і суперечливі, так як вони виникають в сферах суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання і мають різні форми і різновиди. Область належить до високо урбанізованих регіонів та відноситься до територій з інтенсивною, переважно промисловою, міською житловою та громадською забудовою з високим рівнями виробничо-містобудівного освоєння.

Управління економічним розвитком Харківського регіону повинно здійснюватися на основі розбудови нових енерговиробничих циклів при освоєнні перспективних газових та газоконденсатних родовищ у південно-західних районах у зв'язку з реалізацією державної стратегії імпортозаміщення забезпечить формування Харківського енерговиробничого та нафтогазохімічного центру, що охоплює видобуток і переробку газу, конденсату та їх транспортування трубопроводами.

### Список літератури

1. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – Вып. 3. – 1993. – С. 16-38.
2. Дейнека О. Г. Регіональний аспект диспропорцій соціально-економічного розвитку України // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2009. – № 1 (5). – С. 4 – 13.

УДК 330

Мухамедиев А.М., студент  
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева  
(г. Астана, Казахстан)

### РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Рыночная стратегия-это инструмент для ускоренного развития предприятий. В Казахстане в рамках новой эпохи существуют меры поддержки различных отраслей в экономике. И это «Дорожная карта бизнеса» [1], совокупность мер для оказания помощи в

определении рыночной стратегии предприятий и оказания консультационных услуг в дальнейшем их развитии.

Стратегия предприятия представляет собой общий, план деятельности, охватывающий большой период времени, метод достижения определенной цели, под управлением специалиста.

Рыночная или (экономическая) стратегия – это связь частных, взаимоувязанных и взаимообусловленных элементов, с единой глобальной целью – разработка и поддержания высокого уровня конкурентного преимущества фирмы [2].

Экономическая или рыночная стратегия предполагает: правила и методы достижения цели; разработка новых стратегических программ.

Другими словами это метод эффективного выполнения поставленных задач. Разработка рыночной стратегии, это долгий и трудоёмкий процесс. Как правило, у предприятия существуют несколько стратегий. Но и есть главная, которая отвечает за реализацию главного плана предприятия [2].

Главная стратегия подразделяется на несколько составляющих. Это реализуемые во внешней и во внутренней политике фирмы.

Внешней: товарная стратегия; ценообразования; связь с рынком ценных бумаг; внешнеэкономическая деятельность.

Внутренней: программы внутри предприятия; снижение издержек; инвестиционная деятельность; стимулирование кадров предприятия.

Принятие стратегических решений связано с влиянием сфер на характер их решений. Для постоянного динамичного развития предприятия необходим мониторинг во внешних и во внутренних сферах. На основании анализа вносят корректировки в стратегию.

Важнейшие корректировки для такого анализа это:

анализ внешней и внутренней среды организации;

анализ покупательского спроса;

анализ конкурентов.

Так же могут быть использованы и другие как:

анализ нестабильности внешней среды;

анализ достигнутого уровня конкурентоспособности;

выбор наиболее эффективных средств достижения;

отраслевой анализ и смежных отраслей;

сценарный анализ.

На основании этих данных создается модель для стратегического развития. Она определяет: миссию и цель предприятия, стратегию конкурентной борьбы, стратегию нового бизнеса, стратегию быстрого выполнения целей, планирование на большой период, реализации стратегии и контроллинг. Контроллинг [3] — комплексная система поддержки управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. На сегодняшний день контроллинг представляет собой систему ключевых показателей для принятия решений. А именно [3]:

определение целей деятельности;

отражение этих целей в системе эффективных и сбалансированных показателей;

регулярный контроль фактических значений показателей;

анализ и выявление причин отклонений фактических значений показателей от плановых;

принятие на этой основе управленческих решений по минимизации отклонений.

Рыночная стратегия находит ответы на те вопросы, что и любая другая система: что производить; как производить; для кого и когда.

Можно ответить некоторые особенности управления производства.

Первая, рыночная стратегия устаревает, если предприятие достигает определенного уровня в том направлении, куда обеспечивается нужный прирост показателей.

Вторая, кто владеет достоверной информацией, может изменить свое положение на



рынке, поэтому полнота и надежность информации превыше всего.

Третья особенность нельзя заранее определить эффект от тех или иных стратегических решений.

Исходя из выше сказанного, что же рыночная стратегия может определить, в условиях нестабильной внешней среды.

1. Рассмотрев стратегические альтернативы. А именно: как реагировать на изменения внешней среды; решение многих задач перед фирмой.

2. Смотреть на вещи с учетом перспективы в будущем. Краткосрочная перспектива часто считается ошибочной.

3. Правильно распределять ресурсы. Не совершая одни и те же ошибки, или выполнение задач при условии нехватки ресурсы.

4. Создание четкой структуры управления. Для более эффективной работы кадров.

5. Адаптация к изменениям. Изменение в рынках сбыта, объемах. И направление их в нужное русло.

После определения стратегии и решение внутренних проблем. Предприятия должно определить, что делать с конкурентами. И тут выделяют шесть основных типов стратегии [4]:

1) действия, направленные на то, чтобы противостоять сильным сторонам конкурента или превзойти их;

2) использование слабостей конкурента;

3) захват незанятых пространств;

4) «партизанская война».

Также существуют и оборонительные стратегии для защиты преимущества на рынке. Её задача это защита преимущества и обороне своего рыночного сегмента. Цель стратегии это уменьшать риск быть атакованными и плотно укрепиться на текущих позициях. Хотя оборонительная стратегия не усиливает конкурентного преимущества компании, она позволяет создавать оборонительные сооружения вокруг конкурентной позиции и сохранять имеющееся конкурентное преимущество, т.е. поддерживать экономическую устойчивость организации [5].

Без рыночной стратегии, предприятия действовали бы вслепую. Такая организация не смогла бы длительное время продержаться на рынке, сохранить свою конкурентоспособность на высоком уровне. Изменение во внешней сфере застало бы организацию врасплох, и она не смогла бы справиться с возникшими проблемами. Поэтому, во избежание банкротства, организация должна разработать актуальную рыночную стратегию и вести свою деятельность как по четко разработанной программе [5].

Бывают ситуации, когда разработанную стратегию приходится корректировать, либо вообще изменять ее. Это происходит при резком изменении рыночной ситуации, например, появление более лучшей продукции или изменением возможностей предприятия, ростом цен на исходные материалы.

Для выживания в современном мире организации должны постоянно проверять свои цели и стратегии, сравнивать их соответствие с изменениями внешней среды и самих организаций. Разработка стратегии – реальная необходимость при значительных переменах во внешней среде, также как и в целях и политике.

Поэтому любое предприятие со своей спецификой должно уделять большое внимание таким факторам. В новой индустриальной эпохе каждый день появляются все новые рынки сбыта, новые товары и услуги. И каждый день исчезают определенные виды деятельности, устаревают некоторые виды производства.

Чтобы повысить экономическую устойчивость предприятия, необходимо тщательно и подробно продумывать рыночную стратегию, точно оценивать все осуществляемые организацией на рынке действия и использовать новые и прогрессивные методы руководства. Все это приведет организацию к долголетию и процветанию.

### Список літератури

1. Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.damu.kz/2371>.
2. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. Под ред. Каптуревского Ю.Н. – СПб.: «Питер», 2003.
3. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>.
4. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления: Учебник для вузов по специальности «Менеджмент». – М.: Издательство НОРМА, 2001. – 528 с.
5. Ханжина В.Л., Попов Е.В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001.

УДК 658

Онищенко Т.В., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток сільськогосподарського виробництва в Україні відбувається під впливом глобалізаційних процесів, що обумовлює появу нових форматів підприємств сільського господарства, використання нових методів та інструментів ведення виробництва. Під впливом інтенсифікації діяльності, розвитком міжнародних сільськогосподарських виробників з сучасними відпрацьованими технологіями виникає потреба оптимізації бізнес-процесів вітчизняних підприємств сільського господарства, впровадження нової філософії управління такими підприємствами – стратегічно орієнтованого логістичного управління. Тому вирішення проблемних питань формування логістичної стратегії сільськогосподарських підприємств є достатньо актуальним.

Логістика агропідприємств (агрологістика) – сучасний науково-практичний напрям, спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємств агропромислового комплексу за рахунок оптимізації логістичних витрат як планомірний результат організації раціональної діяльності [1]. Тому головним завданням логістичного управління сільгосппідприємством, на наш погляд, є розроблення логістичної стратегії, підбір інструментарію її впровадження та суб'єктів для організації логістичної взаємодії.

На основі узагальнення концептуальних підходів до формування логістичної стратегії нами пропонуються наступні етапи її розроблення для сільськогосподарських підприємств.

На першому етапі підприємство повинно розробити логістичну місію, яка буде відповідати загальній стратегії підприємства та функціональним особливостям логістичної діяльності. У логістичній місії повинно бути описано:

- цільові ринки;
- групи споживачів, які підприємство планує обслуговувати;
- потреби споживачів, які підприємство повинне задовольнити;
- основні товари і послуги, що пропонуються підприємством;
- логістичні технології, завдяки яким можуть бути задоволені потреби реальних і потенційних споживачів, або ж виконані певні функції;
- конкурентні переваги підприємства.

На другому етапі підприємство має проаналізувати стан та виявити тенденції зміни зовнішнього середовища, яке впливає на результати роботи підприємства. Зовнішні фактори можуть обмежувати гнучкість логістичної стратегії підприємства. До основних факторів зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств належать: галузева конкуренція; зміна технологій; доступність енергоресурсів; структура каналів розподілу; міграція сільського населення; родючість ґрунтів; купівельна спроможність населення;

правове забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств; рівень податкового навантаження; низький рівень державної підтримки аграрних товаровиробників; лібералізація зовнішньоекономічної діяльності без урахування конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції; рівень доступу до кредитних ресурсів; іпотечне кредитування (земля як застава); доступність умов страхування та ін.

На третьому етапі підприємство повинно провести аналіз основних логістичних бізнес-процесів. Сфера функціонування агрологістики широка: закупівельна логістика (планування закупівель і транспортування сировини, напівфабрикатів, добрив, кормів; розподіл сировинних ресурсів); логістика сільськогосподарського виробництва (рослинництво, тваринництво); переробка продукції; зберігання і складування готової продукції; управління запасами; транспортна і збутова логістика, розподіл ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових та ін.) на всіх етапах складного логістичного ланцюга «сировина – виробництво – споживач». Крім цього доцільно провести дослідження показників використання ресурсів підприємства – трудові ресурси, основні та оборотні фонди, фінансові та інформаційні ресурси.

На четвертому етапі проводиться оцінювання ефективності логістичного управління підприємством, а саме продуктивності, ефективності логістичної системи та якості обслуговування споживачів.

На п'ятому етапі розробляється стратегічний логістичний план з визначенням агрегованих показників як для логістичної системи в цілому, так і для окремих рівнів менеджменту сільськогосподарського підприємства. На цьому етапі затверджується конфігурація системи внутрішньої логістики, організаційна структура служби логістики, визначається базова інформаційна підсистема підтримки логістики, система показників оцінки виконання стратегічних завдань і моніторингу логістичного плану.

На шостому етапі планується реалізація стратегії шляхом підбору відповідальних осіб, розроблення мотиваційних заходів, складання плану реалізації стратегії із розподілом за виконавцями та термінами, укладання договорів із зовнішніми зацікавленими суб'єктами.

На сьомому етапі проводиться контроль реалізації логістичної стратегії сільськогосподарського підприємства через використання логістичного контролінгу. Поліщук Н.В. визначає логістичний контролінг, як «інтегровану функцію логістики, що забезпечує ефективне оперативне та стратегічне планування, контроль та регулювання логістичних процесів [2]. Пропонуємо визначати логістичний контролінг сільськогосподарського підприємства як інтегроване оцінювання логістичних бізнес-процесів, своєчасне фіксування відхилень та прийняття управлінських рішень.

Таким чином, виходячи із вище зазначеного пропонуємо логістичну стратегію сільськогосподарського підприємства розглядати як сукупність логістичних стратегічних рішень, що відповідають загальнокорпоративній (діловій) стратегії підприємства, що охоплюють реалізацію ефективних матеріальних, фінансових та інформаційних потоків та сприяють оптимізації логістичних бізнес-процесів.

### Список літератури

1. Ковальчук Н.В. Теоретичні аспекти логістичної діяльності аграрних підприємств / Н.В. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=864>.
2. Поліщук Н.В. Логістика і контролінг як інтегровані функції менеджменту / Н.В. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9910/1/61.pdf>.

## НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПАТ «ЕЛЕКТРОМОТОР»

Центральне місце в системі управління поточними активами кожного суб'єкта господарювання займають питання управління запасами. На сьогодні проблема оптимізації запасів є досить актуальною для промислових підприємств України. Знаходження ефективних шляхів оптимізації запасів та їх адаптація до специфіки функціонування вітчизняних підприємств дасть змогу суттєво зменшити витрати суб'єктів господарювання, підвищити ефективність та забезпечити отримання максимального прибутку. Вирішення проблем управління запасами тісно пов'язане з підвищенням платоспроможності та ліквідності промислових підприємств, що є надзвичайно важливим для їх ефективного функціонування, подальшого розвитку та розвитку економіки України в цілому.

Запаси відіграють важливу роль в організації ефективного завантаження виробничих потужностей, деякою часткою гасять коливання попиту. Послуги зберігати не можна, однак можна створювати запаси товарів, що використовуються в процесі, чи супроводжують попит. Таким чином, запаси стають важливим елементом як на виробництві, так і в сфері послуг [1].

Система управління запасами має реалізувати поточну політику безперервної роботи підприємства. Тому удосконалення системи управління запасами на ПАТ «Електромотор» буде знаходитися у площині управлінських функцій з метою безперервного забезпечення виробничої діяльності всіма потрібними ресурсами. Найбільшої уваги на підприємстві потребує планування, аналіз та контроль запасів з метою мінімізації їх величини [2].

Удосконалення функції планування запасів ПАТ «Електромотор» передбачає:  
визначення потреби в матеріалах, устаткуванні, паливі, енергії на базі норм їх витрат;  
розрахунок запасів усіх товарно-матеріальних цінностей на плановий період;  
облік, контроль і аналіз виконання планів забезпечення;

поточне регулювання забезпечення виробничих підрозділів підприємства необхідними ресурсами.

Визначення потреби в запасах має стати центральною ланкою в плануванні матеріальних ресурсів ПАТ «Електромотор».

Другим напрямом удосконалення системи управління запасами на ПАТ «Електромотор» є аналіз запасів. Аналіз виробничих запасів підприємства має за мету забезпечити ефективне виконання виробничої програми за рахунок зведення до мінімуму матеріальних витрат, зменшення обсягу виробничих запасів, зниження цін на ресурси та підвищення їх якості.

Аналіз виробничих запасів на ПАТ «Електромотор» повинен здійснюватися в трьох ключових напрямках: аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, аналіз використання виробничих запасів і аналіз впливу матеріальних ресурсів на виробничі результати підприємства (рис. 1).

Значне місце в організації аналітичної роботи на ПАТ «Електромотор» належить визначенню змісту й послідовності окремих її етапів, оскільки результативність аналізу господарської діяльності багато в чому залежить від правильної організації. Тобто для забезпечення ефективності аналітичної роботи на товаристві її потрібно добре продумати, спланувати й організувати. Тому аналітичний процес доцільно уявити у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, які дадуть змогу систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних процедур і підвищити отриманий ефект.



Рис. 1. Ключові напрями аналізу виробничих запасів на ПАТ «Електромотор»

Третім напрямом з удосконалення управління запасами на ПАТ «Електромотор» є контроль запасів. При контролі операцій з запасами центральне місце посідають два основних способи перевірки: фактична і документальна перевірки, які охоплюють систему органолептичних, розрахунково-аналітичних, документальних прийомів контролю та процедур узагальнення і реалізації його матеріалів. Тому важливе значення має правильне використання процедур, пов'язаних з перевіркою виробничих запасів і розрахунків з постачальниками та перевірка документального обґрунтування операцій щодо надходження, використання та іншого вибуття виробничих запасів.

З метою уникнення недоліків в організації складського господарства на ПАТ «Електромотор», а саме: не створення належних умови для роботи матеріально відповідальних осіб, відсутність розфасовки матеріалів, що зберігаються на складі, цінні запаси не зберігаються належним чином, підприємство потребує періодичного проведення внутрішнього контролю і одного із методів контролю – інвентаризації. Інвентаризація у разі проведення документальних перевірок – це прийом фактичного контролю, який здійснюється шляхом безпосередньої перевірки наявності й стану товарно-матеріальних цінностей, коштів, розрахунків, обсягу виконаних робіт і реальності статей балансу. Отже, контроль запасів на ПАТ «Електромотор» дозволить вчасно зреагувати на недоліки у зберіганні або використанні запасів.

Таким чином, впровадження запропонованих заходів із удосконалення системи управління запасами на ПАТ «Електромотор» дозволить удосконалити систему постачання на підприємстві, скоротити складські витрати, прискорити оборотність обігових коштів і вивільнити певну їх частину на інші потреби.

### Список літератури

Сумець О.М. Управління матеріальними запасами – ключовий аспект логістичної діяльності сучасного підприємства: монографія / О.М. Сумець – Х.: Міськдрук, 2014. – 255 с.

Пасько М.О. Структурна побудова матеріально-технічного забезпечення підприємства / М.О. Пасько, С.В. Вац // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність», 11 травня 2017 р. – Ч. 2. – Полтава, 2017. – 406 с. – С. 87-88.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Складність та багатоваріантність підходів до оцінки ефективності проектів розвитку інфраструктури логістичних систем значною мірою обумовлена їх різноманіттям. Логістична система може бути сформована на рівні будь-якої економічної системи, отже питання оцінки ефективності проектів розвитку інфраструктури можуть виникати на державному, регіональному рівнях, для однієї або декількох бізнес-структур. Дедалі актуальнішим питання ефективності проектів розвитку логістичної інфраструктури стає в умовах зростання інтенсивності змін бізнес-середовища, переходу до більш гнучких форм взаємодії бізнес-партнерів. Останнє обумовлює практичний і теоретичний інтерес до питань управління проектами розвитку логістичних систем, зокрема, оцінки ефективності проектів розвитку інфраструктури логістичних систем.

Залежно від масштабу, цілей і завдань заходів, ефективність їх впровадження оцінюється з використанням різних критеріїв, серед яких критерії, що характеризують економічну, технологічну, організаційну складові ефективності. Найпоширенішими у використанні є критерії, що характеризують економічні результати. Технологічні та організаційні показники найбільш широке застосування в якості критеріїв отримали при розробці та впровадженні системи збалансованих показників оцінки ефективності логістичної діяльності. У багатьох випадках технологічні та економічні показники застосовують комплексно, використовуючи певну з груп в якості критеріїв, а іншу як систему обмежень [1-8].

Одним з підходів до оцінки ефективності проектів розвитку інфраструктури логістичних систем є застосування методології проектного аналізу з моделюванням результатів в ситуаціях «з проектом» і «без проекту». Перевагою використання даного підходу є [5, 9]:

- можливість комплексної оцінки наслідків прийняття рішень;
- можливість самостійно визначати ступінь деталізації моделі, врахувати специфіку конкретного об'єкта (в порівнянні з готовими моделями);
- можливість обліку важливих для конкретного випадку ефектів (імобілізації капіталу, витрат втрачених продажів, інші);
- можливість прорахунку різних варіантів і їх оцінки за комплексом показників (прийнятих основними в методології проектного аналізу), що дає більш «широку» економічну оцінку розглянутих варіантів.

Позитивним моментом є також можливість аналізу технологічних показників, їх визначення лежить в основі моделі функціонування логістичного ланцюга. До недоліків можна віднести складності в математичному описі функціонування системи, ідентифікації вигід і витрат проекту, визначення достовірних прогнозів при формуванні вихідних даних моделі [5,9].

Реалізація кожного з можливих варіантів проекту знайде відображення в формуванні витратної і / або доходної частини загального результату роботи логістичної системи. При цьому більшість можливих до реалізації проектів передбачає зміни у витратній частині, яка в загальному вигляді формується наступними складовими [5]:

$$C_t = K_t + U_t + P_t + H_t, \quad (1)$$

$C_t$  - загальні витрати за період  $t$ ;  $K_t$  - капітальні витрати (інвестиції);  $U_t$  - поточні витрати;  $P_t$  - витрати обумовлені залученням капіталу;  $H_t$  - податкова складова.

Одним аспектом, на який необхідно звернути увагу, є особливості визначення поточних витрат для ситуації «без проекту». При їх розрахунку повинні вжитися прогнозні значення динаміки зміни витрат при існуючій системі експлуатації. Використання таких прогнозних

значень дозволить врахувати неминуче зростання витрат на експлуатацію в міру фізичного і морального старіння обладнання і технологій, і, відповідно, більш адекватно оцінити інтегральні вартісні показники [8].

Визначення ефекту проекту реконструкції або розвитку інфраструктури логістичної системи може бути представлено різницею показників «до реалізації» і «після реалізації», а саме:

- зміною поточних витрат або зміною капітальних і поточних витрат. Як правило, зміни в поточних або капітальних витратах впливають на формування витрат за запозиченим капіталом, а також податків і зборів;

- зміною доходів, які, як правило, пов'язане з ростом обсягів реалізації продукції внаслідок підвищення якості логістичного обслуговування.

Специфіка визначення грошового потоку для різних умов функціонування логістичної системи може мати певні відмінності. Це може бути пов'язано з особливостями залучення фінансових ресурсів, умовами законодавства, які регулюють податкове навантаження. Останнє буде впливати на NPV проекту і інші показники ефективності проектних рішень, які можуть бути прийняті в якості критеріїв. З огляду на вищевикладене, основним вимірником економічного ефекту в межах даного підходу слід розглядати NPV.

$$\Delta NPV = NPV_{до} - NPV_{після} . \quad (2)$$

При використанні декількох критеріїв, наприклад, одночасне використання економічних і технологічних показників ефективності проекту, як правило, не вдається знайти рішення, яке було б найкращим одночасно по всіх цільових показниках. В цьому випадку ефективність заходу можна оцінювати по так званому компромісному рішенню, при якому мінімізуються поступки (відхилення від оптимальних значень) за всіма обраними показниками.

Важливою особливістю у застосуванні даного підходу є визначення часового об'єму оцінки ефективності проекту, що з огляду на постійні зміни зовнішніх та внутрішніх умови є складним завданням. У практичній діяльності тривалість прийнятого горизонту розрахунку часто порівнюють з терміном окупності інвестицій в проект. Дане порівняння є свого роду мірилом ризику, оскільки термін окупності характеризує мінімальний часовий інтервал, протягом якого прийняті логістичні технології або інфраструктурні рішення повинні залишатися актуальними, забезпечуючи потрібний рівень конкурентоспроможності, витрат, і т.п.

Підхід до оцінки ефективності проектів розвитку інфраструктури логістичної системи, заснований на застосуванні методології проектного аналізу з моделюванням результатів роботи в ситуаціях «з проектом» і «без проекту» має ряд недоліків, які в більшості пов'язані зі складністю визначення величини ефекту і його виміром в грошовому еквіваленті. В той же час, застосування цього підходу може дати всебічну оцінку економічної ефективності проекту, а також дозволяє визначити зміни ключових, з точки зору мети проекту, технологічних показників.

### Список літератури

1. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management. 5th edition. Financial Times / Pearson Education, 2016. 310 p.
2. Васелевський М. та ін. Економіка логістичних систем: Монографія / За наук, ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. - Львів: Видавництво «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
3. Чухрай Н.І., Гірна О.Б. Розвиток логістики в умовах Е-економіки. // Вісник національного університету «Львівська політехніка». «Логістика» №623 – Львів:, 2008. – С. 272 -278.
4. Лактионова О.Е. Формирование логистических систем: методология и практика. Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 319 с.
5. Горяїнов О.М., Рославцев Д.М. Автотранспорт в логістичних системах і ланцюгах. Монографія. – Харків: НТМТ, 2009. – 344 с.
6. Сергеев В.И. Новое видение системы контроллинга логистических бизнес-процессов в цепи поставок. // Логистика и управление цепями поставок, №5, 2007. – С. 9-21.

7. Григорян М.Г. Особенности использования сбалансированной системы показателей для логистического провайдера // Логистика и управление цепями поставок, №5, 2007. – С. 9-21.
8. Андреев Е.А. Планирование замены оборудования в логистической системе развития инфраструктуры инфокоммуникаций // Интегрированная логистика, № 4, 2007. – С. 18-20.
9. Аналіз вигід і витрат: Практ. посіб. / Секретаріат Ради Скарбниці Канади; Пер. з англ. С.Соколик; Наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К: Основи, 1999. – 175 с.

UDC 69:658.155

Samoilyk Iu.V., PhD of economic sciences, associate professor  
*Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)*

## SYNERGETIC PATTERNS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT

Development management gets new features in modern conditions. This process is a manifestation of the simultaneous operation of a large number of factors. The interaction of these factors leads to the emergence of a synergistic effect. The synergy effect is a basic precondition for the economic systems development. Now synergetic is becoming more widespread in various manifestations and spheres of both economic science and other industries. The etymological essence of the expression “synergy” comes from biology and medicine and means the coordinated work of the whole organism organs as a whole; in addition, the synergetic theory is widely used in the process of physical and chemical processes for describing the interaction of atoms and molecules.

Translated from ancient Greek “synergetikos” is “cooperation, joint action”. In modern theory and practice, there was a separate science – synergetic, which began to actively develop in the 80s of the twentieth century. The first thorough studies in these areas are the works by G. Hacken [1]. In addition, it is advisable to draw attention to the research by E. Knyazeva [2], Ye. Kyrlyuk [3], A. Proshchalykina [3], M. Ovchynnykova [4], N. Potapova [5], N. Protasova [6]. They consider that synergy involves the coherence of elements interaction when creating a single integral structured system. So, in terms of a synergistic approach, we can distinguish many synergetic patterns of development (Table 1).

Table 1

**Characteristic of synergetic development patterns**

Synergetic development patterns	Characteristic
Converting existing static and dynamic systems into more complex ones	The basis of development is the transformation process of existing static and dynamic systems, their restructuring and transformation into new, more complicated systems, while their complexity is determined not so much by more structuring elements, but by the presence of new unique interconnections and vectors with low predictability of their subsequent change and influence on each other, as well as the possibility of further changes in the already new system. It should be noted that dynamic systems, which are elements of the general one, change faster and with less consequences for the base state than static, since the latter are characterized by larger gap distances between the initial and future states; since static systems have larger gap distances between the initial and future states.
Changing the state of the object that causes a synergistic effect	The development process leads to a change in the state of the object; its movement to the highest point, which causes the appearance of a positive occurrence – is a synergistic effect, the development result exceeds the expected results from the change of individual elements.
Integrity preservation of the qualitative basic element's properties	Synergy in the process of development appears primarily in the integrity preservation of the qualitative basic elements' properties, while the destruction of the base system occurs, which is primarily due to its openness, namely, due to the environment elements' influence on the transformation processes.



Leaving the shell of an existing system	Development involves going beyond the shell's boundaries of the existing system and directly or indirectly covering all elements of the system and aspects of its functioning; creating based on this a synergistic effect.
---	---

*Source: developed by the authors*

Synergetic, a synergistic approach has aroused in the theory of complex systems development. The object of synergetic studies is complex systems that are self-organizing. With this, self-organization is an irreversible process, which leads to the formation of more complex structures of the whole system as a result of the subsystems' cooperative action. The main difference of self-organization from other processes, for example from growth processes, is a qualitative change in the state in which the system is located, and the fact that this change is a leap. The state of maximum chaos in the unbalanced process is the point of bifurcation [4, p. 263].

Considering development in terms of synergy allows to analyze the key positions of the synergetic methodology: difficultly organized systems can not be imposed with the development ways, but should be promoted with their own development trends; chaos may be a constructive source, from which a new organization of the system may arise; at certain moments of instability, small disturbances may have macro effects and develop into macrostructure, in particular, the actions of one particular person can affect macro-social processes; there are several alternative ways of development for complex systems, but at certain stages of evolution there is a certain pre-determinism of deployment processes and the present state of the system is determined not only by its past, but also by the future; a complexly system includes not only simpler structures and is not an ordinary sum of parts, but generates structures of different ages in a single tempo-world; taking to consideration the laws and conditions of the rapid, avalanche-like processes and processes of nonlinear self-development systems, it gives the opportunity to initiate these processes through human managerial actions [2, p. 4]; it allows us to bring together the inner and outer worlds (both external and inner people's world) in constructive inclusion of instability in the picture of the universe [1-6].

In the general sense, synergetic is a science that studies processes in unstable systems, transition stages from the state of order to the state of chaos. Synergy leads to the movement of socio-economic systems, facilitates movement from the base to the best. Consequently, development takes place. Therefore, synergy is an important mechanism for managing development

### Referens

1. Khaken, H. (1980) Synerhetyka [Synergetics] Moskow: Myr, 404 p.
2. Knyazeva, E. N. (1995) Odysseya nauchnoho razuma: synerhetycheskoe vydenye nauchnoho prohressa [Odyssey of the scientific mind: a synergistic vision of scientific progress] Moskow: EFRAN, 228 p. [in Ukrainian].
3. Kyrylyuk, Ye. M., Proshchalykina, A.M. (2012) Metodolohiya synerhetyky v doslidzhenni protsesiv transformatsiyi ekonomichnykh system [Methodology of synergetics in the study of the transformation processes of economic systems]. Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky [Mechanism of regulation of the economy], 1, P. 87-94 [in Ukrainian].
4. Ovchynnykova, M. V. (2013) Synerhetychnyy pidkhid yak metodolohichna osnova doslidzhennya systemy pidhotovky maybutnikh uchyteliv matematyky do naukovo-doslidnyts'koyi diyal'nosti [Synergetic approach as a methodological basis for the study of the system of training future mathematics teachers for research activities / M. V. Ovchinnikova] // Problemy suchasnoyi pedahohichnoyi osvity. Pedahohika i psykholohiya [Pedagogical innovations: ideas, realities, perspectives: Zb. sciences Works. 39(2). P. 263-271 [in Ukrainian].
5. Potapova, N. A. (2012) Synerhetychnyy rozvytok skladnykh ekonomichnykh system [Synergetic development of complex economic systems] "Problemy ekonomiky ta upravlinnya": Visnyk NU "L'vivs'ka politekhnikha" ["Problems of Economics and Management": Bulletin of the Lviv Polytechnic National Universit], 725. P. 180-186 [in Ukrainian].

6. Protasova, N. H. (2000) Synerhetychnyy pidkhid do upravlinnya innovatsiynymy protsesamy u pislyadyplomniy osviti [Synergetic Approach to managing innovation processes in post-graduate education]. Pedagogichni innovatsiyi: ideyi, realiyi, perspektyvy: Zb. nauk. prats' [Pedagogical innovations: ideas, realities, perspectives: Zb. sciences works.]. L'viv.: Lohos, P. 281–282.

УДК 658

Симоненко А.М., магістрант

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м.Полтава, Україна)*

## УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Елементарною логістичною активністю є логістична операція. Комплексна логістична активність, або логістична функція – це сукупність логістичних операцій, спрямованих на реалізацію завдань логістичної системи [1, с. 59].

Логістична операція – це будь-яка дія з речовинними предметами, продуктами праці у сферах виробництва й обігу, за винятком технологічних з виробництва матеріальних благ.

До логістичних належать також операції опрацювання, збереження і передавання відповідної інформації. Відповідно до вітчизняного термінологічного словника з логістики логістичні операції – це сукупність дій, спрямованих на перетворення матеріального чи інформаційного потоку. До логістичних операцій з матеріальним потоком належать навантаження, транспортування, розвантаження, комплектація, складування, упакування та ін. Логістичні операції з інформаційним потоком – це, як зазначалося, збирання, опрацювання і передавання інформації, що відповідає матеріальному потоку.

Ефективність планування та ухвалення рішень у логістичній системі багато в чому визначають за правильно створеною корпоративною базою даних із логістичних операцій, що є частиною загальної бази даних логістичної системи. На кожен окрему логістичну операцію має бути зараховано витрати коштів, часу та праці, що є однією з необхідних умов для ефективного нормування витрат ресурсів у логістичній системі та контролювання логістичних показників ефективності загалом [2].

Таким чином, логістична діяльність в економічних системах крім безпосередніх операцій з матеріальним потоком включає в себе комерційні операції та операції з управління потоками (планування, координація та ін.). До переліку логістичних операцій не належать лише технологічні операції по виготовленню продукції [3].

Перелік основних логістичних операцій в аспекті основних логістичних функцій наведено в табл. 1.

Таблиця 1

### Короткий перелік основних логістичних операцій

Логістична функція	Основні логістичні операції
Збут	координація із планом маркетингу; прогнозування попиту; сервіс; оперативно-календарне планування транспортування готової продукції; оброблення замовлень клієнтури; складування готової продукції; навантажувально-розвантажувальні та транспортні складські роботи з готовою продукцією; постачання готової продукції; облік запасів готової продукції
Виробництво	координація із планом фізичного розподілу; оперативно-календарне планування переміщення незавершеного виробництва, внутрішньозаводські переміщення матеріалів; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з незавершеним виробництвом; оперативне забезпечення виробничих підрозділів сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, комплектними виробами; складування незавершеного виробництва; облік незавершеного виробництва

Поставка	координація з оперативно-календарним планом виробництва; вибір постачальників і проведення переговорів із ними; планування потреб у матеріалах; складання оперативно-календарного плану постачання; транспортування сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектних виробів, виробничих запасів; навантажувально-розвантажувальні та транспортно-складські роботи з предметами постачання
----------	--

Виконання тих чи інших логістичних операцій створює відповідні пов'язані між собою логістичні потоки з певними параметрами. Взаємозв'язок логістичних операцій та потоків ілюструють схеми взаємодії потоків.

Зміст відповідних логістичних операцій з інформаційними та фінансовими потоками наведений у табл. 2.

Таблиця 2

### Зміст логістичних операцій з інформаційними та фінансовими потоками

Інформаційні потоки		Фінансові потоки	
Позначення	Логістична операція	Позначення	Логістична операція
11	Подача замовлення на товар	Ф1	Оплата товару покупцем (передоплата)
12	Обробка замовлення та оформлення рахунку на товар	Ф2	Одержання грошей за товар від покупця
13	Оформлення документів на вантаж для перевізника	Ф3	Оплата виробником послуг перевізника, банку
14	Реєстрація вантажних документів покупцем	Ф4	Одержання грошей за транспортування перевізником
15	Виставлення рахунку за перевезення виробнику		

Усі логістичні операції, що відбуваються в процесі трансформації сировини в готову продукцію, як і операції з перепродажу товарів, може виконувати не одне підприємство, а цілий ряд підприємств. Усіх їх пов'язує матеріальний потік (потоки), а операції, які виконує кожен з них, різняться залежно від певної функції. Перевізник виконує транспортування, точка збуту дбає про забезпечення продажу продукції. Так формується певний ланцюг, яким, власне, і проходить матеріальний потік: постачальник сировини – виробник – перевізник – точки збуту.

### Список літератури

1. Сергєєв В. І. Менеджмент в бізнес-логістиці. – М.: Філін', 1997. – 59 с.
2. Кальченко А.Г. Основи логістики: навч. посіб / А.Г. Кальченко. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1999.
3. Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб. / Ю.В. Пономарьова. – К.: ЦНЛ, 2003.

УДК: 005.95/.96:005.936.3

Солодовник М.О., студент; Біловол Р.І., к.е.н., доцент  
 Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
 (м. Полтава, Україна)

## АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОBOB'ЯЗКІВ ПРАЦІВНИКІВ КАДРОВИХ СЛУЖБ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкові відносини, що постійно адаптуються до нашого життя і впливають на стратегію і тактику управління працею на підприємствах, безумовно призводять до зміни функцій кадрових служб, які на сьогоднішній день ще недостатньо підготовлені до

відповідних змін. Проблеми, які були актуальними майже 10 років тому і більше, залишаються невирішеними на рівні підприємств і сьогодні.

Здійснення за останні роки радикальних змін діяльності підприємств України у плануванні, формах і методах управління, організаційних структурах часто не досягає необхідної ефективності та поставленої мети. Одна з головних причин цього – слабка забезпеченість підприємств відповідними кадрами, здатними нетрадиційно, творчо, професійно вирішувати складні завдання ринкової економіки. В зв'язку з цим із проблем загального процесу структурної перебудови підприємств в умовах ринкового господарювання є важливою проблема, пов'язана з підвищенням ефективності управління персоналом.

Не відповідає сучасним вимогам рівень роботи з кадрами. Мають місце суттєві прорахунки у їх підборі і розстановці персоналу, залишається низьким рівень трудової і виконавчої дисципліни, відповідальність за виконання дорученої справи і наслідки роботи, не викоренений формалізм при формуванні і резерву кадрів, не приділяється належна увага підвищенню рівня їх професійної підготовки, постійному оновленню фахових знань в умовах ринкових перетворень [1, с. 8].

Перехід до ринкової орієнтації потребує іншого відношення до управління персоналом, як одного з найскладніших видів людської діяльності, яка вимагає фахових знань і, специфіка якої суттєво впливає на стан ринку праці і на професійну підготовку фахівців.

Результати досліджень діяльності підприємств та їх аналіз дозволяють визначити такі основні проблеми в роботі з кадрами: відносно низький рівень виконавчої і трудової дисципліни; недостатня кваліфікація персоналу працівників у організаціях; недостатній професійний рівень окремих керівників; незадовільний морально-психологічний клімат; низький рівень мотивації робітників і недостатня ініціативність при вирішенні виробничих проблем; перехід кваліфікованих працівників в комерційні структури і наявність проблеми конфронтації адміністрації та персоналу. Все це свідчить про необхідність удосконалення системи управління персоналом.

Традиційно відділи кадрів виконували функції обліку особового складу і посередника між адміністрацією і профспілками: заключають трудові угоди, оформляють особові справи, проводять реєстрацію та виконання кадрових рішень, котрі приймаються керівниками, займаються розподілом кадрів, складають посадові інструкції фахівців відділів підприємств. Функції відділу кадрів на підприємствах найчастіше полягають у прийомі і звільненні людей, організації підготовки і перепідготовки кадрів, веденні кадрової документації та складанні статистичної звітності, зберіганні і заповненні трудових книжок.

Відділи кадрів підприємств продовжують бути лише другорядними органами збору і обробки кадрової інформації, не маючи доступу до управління кадрами, до розробки системи оплати праці, до регулювання професійного просування персоналу.

Відсутність реальних управлінських функцій у відділі кадрів підприємств свідчить про те, що кадрова політика на підприємствах перетворилась на фікцію.

Якщо ж говорити про більш-менш реальні важелі, то вони є у підрозділах по організації праці і заробітної плати, але і вони, в свою чергу, недостатньо представляють соціальний механізм трудової активності. У нинішніх умовах організація заробітної плати - це тільки встановлення кількісної залежності оплати від результатів праці без мотиваційного їх обґрунтування, без зв'язку з іншими факторами: системою освіти, професійним ростом і просуванням. Питання про винагородження праці, виплати, пільги і соціальне обслуговування на підприємстві здійснюється керівництвом підприємств системи без залучення фахівців відділу кадрів. І як наслідок, втрачено можливість управляти мотивацією, стимулюванням праці персоналу. Функцію соціального стимулювання персоналу, управління соціальними пільгами виконують профспілкові органи, які не мають достатньої уяви про можливості мотиваційного управління кадрами. Проте, працівники відділу кадрів при проведенні оцінки кадрів та їх атестації, розробки планів професійного росту і формування резерву, мають повну уяву про кожного працівника підприємства, його

професійні якості, здібності і вклад в розвиток підприємства.

Таким чином, вище наведено перелік проблем, які повинні вирішувати відділи кадрів підприємства. Тому настав час реорганізувати відділи кадрів у кадрові служби підприємств, змінивши відповідно і функції працівників кадрових служб.

На перший план повинні висуватися функції:

управління ринком праці необхідного персоналу;

планування і прогнозування персоналу;

професійного росту;

адаптації і збереження персоналу;

соціального захисту;

охорони праці і техніки безпеки, оцінки робочої сили та справедливої оплати праці.

Дослідження показало, що працівники відділу кадрів підприємства досить часто виконують цілий ряд функцій, які не відповідають їхнім прямим обов'язкам, а саме: проведення заходів цивільної оборони, діловодство і кореспонденція, облік військовозобов'язаних, квартирний облік, профспілкова діяльність, бухгалтерська робота, робота в диспетчерських службах, планово-економічна робота, передплата газет і журналів, аудиторська діяльність, вирішення різних господарських питань, друкарська робота та ін.

Таким чином, враховуючи сказане, доцільно функції працівників кадрових служб по управлінню персоналом підприємства доповнити наступними необхідними функціональними блоками і управлінськими функціями:

забезпечення системи якісними трудовими ресурсами - планування потреби, активні методи підбору і відбору персоналу;

управління витратами на персонал - аналіз і управління плінністю кадрів;

розвиток персоналу - організація навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовка персоналу, створення резерву кадрів і планування кар'єри;

підтримка і стабілізація персоналу - стимулювання і нормування праці, розробка і здійснення соціальної політики, профілактика конфліктів, технічне забезпечення, медичне обслуговування.

### **Список літератури**

1. Петроє О.М. Передумови формування та оцінка перспектив реалізації соціального капіталу як чинника економічного розвитку. / О.М. Петроє // Український соціум. – 2014 . - № 4 (48). – С. 90-98.

2. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів: навчальний посібник // Г.В. Присенко, Є.І. Равікович. – Київ.: КНЕУ. 2005. - 358 с.

УДК 33.338

Сталінська Д.В., Чайка Л.С., магістранти

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

*(м. Полтава, Україна)*

## **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах у межах логістичних систем значно зростає роль управління фінансовими потоками у зв'язку з необхідністю постійної оцінки фінансових можливостей логістичної системи у процесі виконання її елементами логістичних операцій.

Фінансовий потік – це ресурси, які формуються під впливом фінансових відносин, що виникають між елементами логістичної системи у процесі виконання логістичних операцій та забезпечують акумулювання поточних і майбутніх економічних вигод. Фінансовий потік можна вважати найважливішою складовою, що забезпечує функціонування підприємства,

координацію та облік руху матеріальних та інших ресурсів у логістичному процесі. Крім того, показники фінансових потоків допомагають діагностувати конкурентоспроможність, стабільність на ринку, платоспроможність, а також міцність зв'язків учасників логістичного процесу (споживача, виробника, суб'єктів фінансово-кредитної системи тощо) [1, с. 113].

Фінансовий логістичний потік буде відображати рух фактичних і прогнозних обсягів фінансових ресурсів. В логістичних системах фінансові потоки доцільно визначати на основі врахування не тільки руху фінансових ресурсів (як виокремлюють більшість дослідників), а й на основі характеру фінансових відносин, що виникають між елементами логістичної системи у процесі здійснення логістичних операцій. Логістичну операцію слід визначати як дію або подію, що зумовлює рух логістичних потоків між елементами логістичної системи [2, с. 54].

Основними характеристиками фінансового потоку є обсяг, вартість, час та напрямок. Обсяг потоку зазначається в його документарному, електронному або іншому супроводі в грошових одиницях. Вартість потоку визначається витратами на його організацію. Час визначається по відношенню до організуючого його підприємства. За своєю природою фінансовий потік нерозривно пов'язаний із поняттям часу та володіє властивостями циклу як часової категорії. Фінансовий потік передбачає рух фінансових ресурсів у часі, а отже, у цьому проявляється його динамічний характер. Сукупність вищезазначених категорій формує напрямок фінансового потоку. Дії на характеристики фінансових потоків приводять до зміни схем руху матеріальних і інформаційних потоків, і, навпаки, вартість, час і обсяг використовуваних матеріальних ресурсів визначають параметри фінансових операцій. [3, с. 110].

Фінансові потоки різноманітні за складом, напрямком руху, методом числення, масштабом, видом господарської діяльності, призначенню та іншими ознаками. З метою оптимізації їх руху в логістичних системах потоки мають бути класифіковані. Існує багато різноманітних класифікацій. Одну з основних та найбільш точних класифікацій фінансових потоків наведено в табл. 1 [3, с. 110].

Таблиця 1

#### Класифікація фінансових потоків

Класифікаційна ознака	Вид потоку
За відношенням до логістичної системи	Внутрішні, зовнішні, вхідні, вихідні
За призначенням	Сфери постачання, сфери збуту, інвестиційні, з матеріальних витрат в процесі виробництва, з відтворення робочої сили
За способом переносу авансової вартості	Потоки, що супутні основним фондам підприємства, потоки, що зумовлені рухом обігових коштів підприємства
За формою розрахунків	Готівкові (гривневі, валютні), інформаційно-фінансові
За формою господарських зв'язків	Горизонтальні, вертикальні
За джерелом отримання	Власні, запозичені
За напрямком руху	Співпадають з матеріальним потоком, мають зворотній напрямок

Фінансові потоки існували та існують при будь-яких способах ведення господарської діяльності. Однак найбільша ефективність їх руху можлива за умови використання логістичних принципів і методів управління [2, с. 54].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання багато в чому залежить від безперервного руху та ефективного використання фінансових логістичних потоків. Це вимагає переосмислення та методологічного обґрунтування окремих аспектів концепції логістичного управління у напрямі відведення в ній ключової ролі фінансовим потокам.

### Список літератури

1. Клювак О.В. Сутність фінансових потоків підприємства в аспекті логістики / О.В. Клювак // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України – 2015. – Вип. 2 (112). – С. 113-118.
2. Гарафонова О.І. Особливості потокового управління в логістичних системах промислових підприємств / О.І. Гарафонова // Науковий вісник Полісся. — 2015. — №4 (4). — С. 51-55.
3. Бабій І.В. Характеристика поточкових процесів у логістичній системі підприємства / І.В. Бабій // Вісник Хмельницького національного університету, 2015 – т. 2, №2 – С. 108-111.

УДК: 005.35 : 316.334.23

Стогній О.М., студент; Біловол Р.І., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### РЕЗУЛЬТАТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Соціально відповідальні підходи до управління укорінюються на вітчизняних підприємствах, поступово стаючи для них об'єктивною необхідністю, без якої ризику не втриматися у жорсткому конкурентному середовищі значно зростають. Сформовані ціннісні орієнтири, місія, власне бачення функціонування складають репутацію підприємству, його «обличчя».

Необхідність формування керівництвом підприємств суспільних цінностей і проблем вимагає внесення таких змін у системі управління, які б забезпечили поширення принципів, методів та інструментів соціальної відповідальності. Важливою у цьому процесі потрібна бути добровільність соціальних дій, що свідчить про свідомий процес формування підприємством своєї соціальної ідентифікації.

Щоб розібратися у щирості та добровільності соціальної відповідальності, варто проаналізувати глибину цих дій, що прямо відображає потужність навантаження на підприємство в розв'язуванні різних суспільних питань [1].

Огляд літературних джерел дав змогу систематизувати результати соціальної відповідальності для підприємств, які поділяються на: економічні, соціальні іміджеві [2].

Економічні позитивні результати підприємства можна охарактеризувати як отримання прибутку від реалізації соціальних заходів. До економічних результатів соціальної відповідальності доцільно віднести: зниження операційних витрат у деяких ланках бізнесу; збільшення вартості акцій компаній; здатність залучати нових інвесторів; покращення показників маркетингової діяльності; зростання частки ринку; підвищення якості продукції; збільшення обсягу продажу продукції; захоплення нових ринків.

До групи соціальних позитивних результатів варто віднести наявність довготермінових планів та зобов'язань стосовно соціальної відповідальності підприємства щодо реалізації внутрішніх і зовнішніх соціальних питань персоналу підприємства та суспільства.

Третю групу результатів соціальної відповідальності формує позитивний соціальний корпоративний імідж в країні, регіоні чи області, як важлива конкурентна перевага підприємства[3].

Втім, соціальна відповідальність має і низку недоліків, з якими стикаються підприємства різних організаційно-правових форм і форм власності, а саме:

нестача фінансових ресурсів на місцевому рівні, а відтак низький рівень фінансування видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, частина соціальних витрат лягає на підприємства, що порушує принцип максимізації їх прибутку. На реалізацію визначених соціальних заходів необхідні

різного роду ресурси : товари, майно, час, фінансові ресурси, а для підприємств це додаткові витрати;

витрати на соціальні заходи підприємств здебільшого переносяться на споживачів у вигляді підвищення цін на продукцію чи послуги, що може призвести до погіршення фінансово-економічного стану суспільства. Зростання витрат на соціальне забезпечення є важливим аргументом не на користь соціальної відповідальності не лише підприємства, а і країни в цілому [4];

недостатній рівень звітності стосовно екологічної соціальної відповідальності підприємств широкій публіці. Ринкова система не може проконтролювати соціальну відповідальність підприємств на належному рівні через необов'язковість соціальної звітності та відсутність визнаної єдиної методики складання соціальної звітності стосовно поліпшення здоров'я населення, зменшення негативного впливу на довкілля від діяльності підприємства;

труднощі в оцінюванні економічної ефективності від соціального інвестування за всіма напрямками, відсутність відповідних комплексних методик на рівні держави чи регіону;

нестача професіоналів у сфері ведення і оцінювання соціально відповідальної діяльності людини, підприємства, держави, суспільства;

небажання керівництва підприємств добровільно розділити соціальні проблеми з державою чи суспільством [5].

Невід'ємними аспектами ефективного поширення соціальної відповідальності серед вітчизняних підприємств доцільно запропонувати наступні:

джерелом формування прибутку не повинні бути погіршення умов праці робітників чи погіршення матеріальних цінностей суспільства;

соціальні ініціативи мають здійснюватися підприємствами добровільно;

відповідальність держави і бізнесу повинна визначатись законодавством;

соціальні програми визначаються умовами діяльності конкретного підприємства та особливостями і пріоритетами у певній галузі, дохідністю підприємства, маркетинговою політикою тощо;

соціальна відповідальність окремого підприємства розвивається залежно від можливостей, завдань, середовища його функціонування, думки трудового колективу [6].

Таким чином, керівництву вітчизняних підприємств потрібно зрозуміти основну умову отримання економічних, соціальних та іміджевих переваг від реалізації соціальної відповідальності, яка повинна постійно супроводжувати їх основну діяльність, гармонічно співіснувати та тісно взаємодіяти з нею. Лише тоді відкриються всі переваги активної соціальної стратегії як для підприємств, так і для держави, суспільства та навколишнього середовища.

Проте, для активнішого впровадження політики соціальної відповідальності вітчизняних підприємств важливим є сприяння держави, утвердження соціальної відповідальності на законодавчому рівні та впровадження додаткових заходів стимулювання соціальної відповідальності тим підприємствам, які її здійснюють не лише на власному підприємстві, а і на регіональному та державному рівні.

### Список літератури

1. Баюра Д.О. Формування системи корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності / Д.О.Баюра // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Серія «Економіка». – К., - 2013. - № 10. – С.18-22.

2. Ворона О. В. // Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності [Текст] / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 30, 2010. – С. 127–133.

3. Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://kbs.org.ua/index.php?get=144&cid=5817>



4. Левицька Є.Г. Теоретико-методологічні засади розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств сфери послуг / Є.Г. Левицька // Ефективна економіка. - № 5. – 2012. С.108-114.

5. Македон В.В. Дослідження процесів забезпечення соціальної відповідальності у провідних моделях корпоративного управління / В.В.Македон // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип.126. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – С.198- 206.

6. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: монографія у 2-х т./ за ред. Г.Г. Півняка; Міністерство освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – ДНГУ. 2014. Т.1.- 629 с.

УДК 314.7

Сударкіна Л.Ю., аспірант  
*Луганський національний аграрний університет*  
(м. Харків, Україна)

## **РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Ресурсозбереження - це прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів. Основні стратегічні напрями ресурсозбереження можуть бути зведені до таких: комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів; впровадження ресурсозберігаючої техніки і технології; широке використання в галузях переробної промисловості вторинної сировини; стабілізація земельного фонду, відновлення родючості землі, рекультивация відпрацьованих кар'єрів тощо; ефективне регулювання лісокористування, підтримання продуктивності лісів, активне лісовідновлення; збереження рекреаційних ресурсів при розміщенні нових промислових об'єктів.

Одним з вагомих компонентів ресурсозбереження є вторинний ресурсний потенціал. Навіть за кризових умов господарювання щорічно утворюється близько 600-700 млн. т відходів з номенклатурою більше ніж 50 найменувань, в структурі яких переважає видобувна, паливно-енергетична, металургійна, хімічна промисловість [1, 2]. У перспективі передбачається формування ефективного механізму вторинного ресурсоспоживання і залучення у цю сферу іноземних інвестицій.

Важливим пріоритетом є підвищення ефективності енергозбереження у зв'язку з тим, що Україна належить до енергодефіцитних країн і за рахунок власних джерел задовольняє свої потреби в паливно-енергетичних ресурсах менш ніж на 50%. Відповідно до Комплексної державної програми з енергозбереження передбачається: запровадити заходи, спрямовані на скорочення енерговитрат у виробництві енергомісткої продукції й здійснення комплексного фінансово-економічного та енергетичного аудиту найбільш енергоємних виробництв і закриття на цій підставі збиткових підприємств; провести реконструкцію та технічне переозброєння ТЕЦ промислових підприємств; впровадити економічний механізм заінтересованості в економії паливно-енергетичних ресурсів, нових енергозберігаючих маловитратних технологій; запровадити на енергоємних підприємствах автоматизовану систему обліку та управління витрат енергоносіїв; залучити до паливно-енергетичного балансу країни відновлювані та нетрадиційні джерела енергії [3, 4].

Енергоефективність країни в цілому прийнято оцінювати як зворотній показник енергоємності, а останню як співвідношення кінцевого споживання до ВВП у ПКС (паритет купівельної спроможності). Слід зазначити, що даний показник в Україні щорічно зменшується (табл. 1). Це є позитивним явищем, але його значення ще далеке від відповідних показників країн з інноваційною моделлю економіки.

Таблиця 1

**Рівень енергоємності в Україні в 2007-2015 рр.\***

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП у ПКС у постійних цінах 2011, млрд. міжнар. дол	395,2	404,3	344,5	358,9	378,5	379,4	379,3	354,5	319,5
Кінцеве енергоспоживання, тис. т н.е.	85955	83283	67555	74004	75852	73107	69557	61460	50831
Енергоємність, т н.е./ тис. міжнар. дол	0,217	0,205	0,196	0,206	0,2	0,192	0,183	0,173	0,159

\*за даними Державної служби статистики України

Якщо розглядати проблему ресурсозбереження на галузевому рівні, то наприклад, в системі сільськогосподарського виробництва самим вагомим чинником, без всякого сумніву, є технологія. Технології вирощування рослинницьких культур концентрують в собі найбільшу частину сукупних досягнень НТП. До речі, подібна закономірність стосується і технологій менеджменту. Запровадження альтернативних технологій вирощування основних польових культур у сільськогосподарських підприємствах України показало, що їх ефективність залежить від ґрунтово-кліматичних умов. Порівняльний фон технологій у рослинництві з відповідною урожайністю основних сільськогосподарських культур відображено у табл. 2.

Таблиця 2

**Урожайність культур восьмипільної сівзміни у залежності від застосовуваних технологій, ц/га\***

Технологія вирощування сільгоспкультур	Горох	Озима пшениця	Ячмінь	Кукурудза на силос	Озимі (пшениця, жито, тритикале)	Кукурудза на зерно	Овес
Базова (пестицидів – 2,2 кг/га, NPK – 26 кг/га)	34,3	48,7	51,6	504,0	57,5	61,5	51,2
Інтенсивна (ресурсозберігаюча)	27,3	61,3	62,1	464,5	64,7	81,1	59,0
Альтернативна з мінімальним хімічним навантаженням (пестицидів – 5 кг/га, NPK – 132 кг/га)	33,2	62,3	61,8	515,0	61,3	75,8	51,9
Альтернативна з мінімальним пестицидним навантаженням (пестицидів – 5,0 кг/га + 10 т/га гною)	31,7	60,1	50,5	381,5	51,0	69,6	48,7
Альтернативна (4 т/га рослинних залишків, пестицидів – 0 2 кг/га)	25,1	50,6	44,4	327,0	7,9	45,9	31,1
Альтернативна (без добрив і пестицидів)	24,0	47,3	35,1	311,5	32,4	40,2	32,8

\*За даними [5]

Основою розробки моделей альтернативної технології є принцип відмови від застосування мінеральних добрив, ретардантів, фунгіцидів, інтексицидів і відтворення потенційної і ефективної або ж економічної родючості ґрунту за рахунок введення в сівзміну бобової культури, тобто гороху, внесення в ґрунт гною, побічної продукції

попередника і т. ін. Найвищий урожай зернових культур, як бачимо, вирощено при застосуванні інтенсивних технологій. Альтернативна технологія вирощування польових культур значно поступалася інтенсивній. Однак, альтернативна технологія з мінеральним хімічним навантаженням не поступалась базовій. Підкреслимо досить суттєву особливість, що урожаєм зерна та його якістю були нижчими при застосуванні альтернативної технології, а ціни на таку сільськогосподарську продукцію мають бути вищими (хоча дана проблема в українських сільгосп підприємствах не вирішена).

Ресурсозбереження – це не просто, сучасна тенденція у світлі інноваційного розвитку, а виправдана необхідність, котра не лише допомагає раціоналізувати використання наявних благ, цінностей, а й підвищує рівень та якість життя, конкурентні переваги на ринку, а відтак визначає зростання показників ефективного розвитку економіки. В цілому комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження дасть змогу сформулювати нову ідеологію господарювання, що базується на економному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів та маловідходному виробничому циклі.

### Список літератури

1. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л.І. Крачок // Сталій розвиток економіки. – № 3(20). – 2013. – С. 224-231.
2. Мусіна Л.А. Ресурсоефективна економіка: європейські тенденції та уроки для України / Л.А. Мусіна, Т.К. Кваша // Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 51–62.
3. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.
4. Хадарцев О.В. політика ресурсозбереження в Україні в аспекті закордонного досвіду: проблеми і перспективи / О.В. Хадарцев // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 15. Ч. 4. – 2015. – С. 50-53.
5. Шмат С.І. Ресурсозберігаючі технології вирощування сільськогосподарських культур / С.І. Шмат, П.Г. Лузан, С.В. Колісник // Техніка в сільськогосподарському виробництві, галузеве машинобудування, автоматизація. – 2010. – Випуск 23. – С. 303-309.

УДК 331.101.3

Ушакова Ю.С., студентка; Дрогомирецька М.І., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### СИСТЕМА ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах сьогодення людський фактор є головною запорукою результативного функціонування організації та досягнення нею довгострокового успіху. За наявності ефективної організаційної структури, сучасного устаткування, але за відсутності зацікавленості кадрів у своїй роботі, досягти бажаного результату господарської діяльності практично неможливо. Тому основною метою управління будь-яким сучасним підприємством в умовах конкурентного ринку є мотивація персоналу.

У загальному розумінні мотивація – це сукупність внутрішніх та зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [1, с.215]. Фактично це система методів, які спонукають людину виконувати її професійні обов'язки краще, ставитися більш відповідально до своєї роботи, працювати більш старанно для задоволення своїх потреб. Допущення певних помилок у ході мотивування кадрів несе за собою серйозні наслідки:

втрату часу, високу вірогідність зниження конкурентоспроможності відповідного підприємства, а інколи навіть і припинення існування даної організації.

Кожен грамотний керівник намагається переконати підлеглих працювати краще, створити у них внутрішні стимули для активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці. Задля цього він керується відповідними методами [2]. Загалом, метод являє собою систему способів, принципів та прийомів, використання яких спрямоване на максимально можливе залучення робітників до вирішення завдань, поставлених перед ними підприємством. Методи мотивації персоналу можуть бути різноманітними. Вони залежать від системи стимулювання в організації, загальної системи управління та особливостей діяльності відповідного підприємства, організації чи фірми.

З метою задоволення потреб працівників сучасні підприємства застосовують дві найпоширеніші групи методів мотивації:

матеріальну (заробітна плата, премії та надбавки тощо);

нематеріальну (самоствердження, визнання, кар'єрне зростання, розвиток професійних навичок тощо).

У сучасних умовах господарювання керівники значної кількості українських підприємств, установ та організацій віддають перевагу методам матеріальної мотивації, що включає в себе дві складові: постійну (фіксована заробітна плата) та змінну (премії, надбавки, бонуси). Мотивуючий ефект мають обидві складові: перша сприяє розвитку особистих якостей працівника та його професійно-кваліфікаційних характеристик, а друга складова стимулює підвищення зацікавленості у результаті праці. Поряд із цим керівництво сучасних підприємств застосовує систему моральних стимулів, які мають одноразовий (занесення на дошку пошани) або систематичний характер (нагородження працівників тижня, місяця або року) [3]. Однак досить часто багатьох молодих та перспективних працівників така політика керівництва не влаштовує, адже вони також прагнуть чітко бачити реальні перспективи кар'єрного зростання.

Серед головних мотивів трудової діяльності в Україні сьогодні переважають короткострокові цілі та ціннісні орієнтації. Велика кількість факторів, таких як: часті зміни в законодавстві, деформація трудових цінностей, неадекватність ціни робочої сили викликає у людей байдужість до власного професійного зростання та змушує переглянути питання рівня ефективності стимулів, що існують; розпочати пошук нових і розробити систему інноваційної мотивації.

Інноваційна система мотивації персоналу — це система нових для конкретного підприємства засобів, що заохочують працівників до ефективної трудової діяльності, спрямовують її на досягнення мети діяльності підприємства, сприяють задоволеності працівників організації своєю роботою. Однак недоліком впровадження таких технологій є те, що цей процес супроводжується цілою низкою проблем, основною серед яких вважають неможливість розроблення універсальної системи мотивації. Це пояснюється існуванням певних суперечностей в інтересах персоналу та особливостями їх менталітету. Наприклад, один працівник прагне до змін, а для іншого зміни — це справжній стрес. З огляду на це, психологічна характеристика персоналу є ключовою передумовою розробки інноваційних методів мотивації працівників на сучасному підприємстві. Однак такої психологічної характеристики буде недостатньо, адже не враховуватимуться особисті мотиви робітників та їхні суб'єктивні потреби.

У одній зі своїх наукових праць Тростянецька Е.В. [3] визначає такі основні напрями у розробці інноваційних методів: збагачення праці, економічне стимулювання, управління за цілями та система участі. Спираючись на результати її наукових досліджень, можемо представити узагальнені напрями впровадження інноваційного підходу при формуванні мотивації персоналу підприємства (табл. 1).

**Інноваційні методи мотивації праці та перспективи їх впровадження на сучасному підприємстві [узагальнено автором]**

Мотиваційні методи	Інноваційний підхід	Перспективи впровадження
Економічні стимули всіх типів (заробітна плата та премії, бонуси, пільги, страхування тощо)	Впровадження аналітичної системи оплати праці, особливістю якої є диференційна оцінка праці в балах з урахуванням кваліфікації працівника та умов праці	Розуміння відносної цінності кожної праці, кожної посади, визначення «ринкової вартості» посади та запровадження чіткої системи оплати праці, зниження плинності кадрів та оптимізація чисельності персоналу.
Управління за цілями (визначення для працівника чи персоналу чітких цілей, які сприятимуть досягненню головної мети існування підприємства)	Застосування системи Скенлона (плата за результати та знання) та системи Іпрошеар (преміювання за економію робочого часу та раціоналізацію праці)	Підвищення потужності праці за рахунок матеріальної зацікавленості працівників.
Збагачення праці (надання персоналу більшої самостійності у визначенні режиму та змісту праці)	Розділ робочого завдання між декількома працівниками.	Створення синергетичного ефекту та можливість залучення кваліфікованого персоналу.
Система участі (широке залучення персоналу до прийняття важливих рішень щодо управління чи виробництва)	Участь в опціонах, придбання акцій власного підприємства	Встановлення залежності між майбутнім прибутком працівника та курсом акцій підприємства, що збільшує зацікавленість персоналу в їх зростанні.

Більшість малих та середніх вітчизняних підприємств найчастіше застосовують сьогодні традиційні методи мотивації персоналу (надбавки до заробітної плати, премії, «соціальні пакети» тощо), а потужні українські підприємства використовують різні технології та здійснюють заходи щодо створення кращих умов для виконання персоналом його професійних обов'язків. Яскравим прикладом цього може бути створення куточків відпочинку, кафе із повноцінним харчуванням, облаштування приміщень для ігор (в теніс, футбол, більярд), розміщення музичних інструментів тощо [4, с. 234].

Як для розвитку нашої держави, так і всього суспільства в цілому, дослідження проблем мотивації персоналу, розробка рекомендацій науково-практичного значення і пропозицій щодо забезпечення ефективності мотивації найманих працівників є основними, найважливішими завданнями економічної науки.

В умовах інноваційного розвитку економіки система мотивації персоналу підприємства базується не лише на створенні умов для досягнення високих результатів поточної діяльності працівників, але й створює умови для ефективного управління підприємством в цілому.

Таким чином, нова, прогресивна та інноваційна система мотивації праці має бути комплексною, тобто містити матеріальні та нематеріальні методи стимулювання, спиратись на психологічні властивості особистості працівника та враховувати закордонний досвід, який може бути корисним в українських умовах господарювання.

## Список літератури

1. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 524 с.
2. Гугул О. Формування механізму мотивації інноваційної активності працівників підприємства / О. Гугул // Галицький економічний вісник. – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Т. 45. – № 2. – С. 56-61.
3. Тростянецька Е.В. Удосконалення мотивації праці в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/rmegt\\_2016\\_4\\_8.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/rmegt_2016_4_8.pdf)
4. Рожко Н. Інноваційні методи мотивації персоналу [Електронний ресурс] / Н. Рожко // Інноваційні технології в менеджменті та публічному управлінні: збірник тез доповідей секції загальноуніверситетської студентської наукової конференції «Науково-дослідна робота студентів: формування особистості майбутнього вченого, фахівця високої кваліфікації» (Тернопільський національний економічний університет, квітень 2016 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 232-234. – Режим доступу: [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6664/1/I%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86\\_%D0%B2\\_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6\\_%D0%A1%D0%A2%D0%A3%D0%94.pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6664/1/I%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86_%D0%B2_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6_%D0%A1%D0%A2%D0%A3%D0%94.pdf)

УДК 331.104

Храмцова Ю.Г., студентка; Біловол Р.І., к.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ КОЛЕКТИВУ ПІДПРИЄМСТВА

Вдосконалення соціально-психологічних взаємовідносин у трудовому колективі підприємства залежить від багатьох чинників. Провідні фахівці з питань морального змісту управління стверджують, що розвиток моралі повинен опереджати розвиток науки, скажімо: удосконалення моральних якостей працівників повинно мати не менш високі темпи, ніж освоєння нової техніки і технології при умові їх стійкої тенденції розвитку.

Практичний досвід свідчить про ефективність управлінські дії, коли вона базується на принципі справедливої оцінки праці, коли працівники впевнені, що персональний і сумісний внесок в розвиток виробництва визначає їх економічний і професійний добробут. Чим досвідченішими і мудрішими стають люди, тим більше їх увагу приваблюють соціально-психологічні аспекти, оскільки як стверджують фахівці, позитивний соціально-психологічний клімат в колективі здатний підвищити продуктивність праці персоналу на 35-40%.

Особливого значення цей фактор набуває тому, що більшість працівників підприємства - жінки. Психологами доведено, що для жінок велике значення мають взаємовідносини з оточуючими, позитивний соціально-психологічний клімат у колективі. Через причину незадовільного соціально-психологічного клімату в колективі, постійної психологічної напруги персоналу підприємства знижується їх працездатність, виникає велика плінність персоналу. Нові працівники, що приходять працювати, з важкістю проходять психологічну адаптацію в колективі через психологічний тиск з боку лідерів колективу. Всі ці обставини вимагають обов'язкового поліпшення соціально-психологічного клімату в колективі підприємства.

Соціально-психологічний клімат підприємства повинен формуватися на основі суб'єктивної думки і відносин людей до оточуючих його на роботі обставин: до людей, умов праці, стилю керівництва, груповим нормам і цінностям і ін., тобто на основі

особистого сприйняття й оцінок, взаємного обміну думками. Тому під соціально-психологічним кліматом слід розуміти погоджені думки, оцінки і відносини членів колективу до навколишніх умов і обставин роботи тому кожною людиною соціально-психологічний клімат сприймається індивідуально у виді задоволеності або привабливості роботи в даному колективі, на даному робочому місці, у даних умовах.

До числа найбільш важливих критеріїв оцінки соціально-психологічного клімату підприємства варто віднести задоволеність, або привабливість роботи в колективі і ступінь узгодженості думок, оцінок і взаємовідносин членів колективу.

Соціально-психологічний клімат в трудовому колективі підприємства залежить від наступних чинників:

- соціально-культурних і психологічних умов праці на підприємстві;

- стилю та відношення керівництва до працівників;

- сприятливі міжособистісними відносинами між членами трудового колективу підприємства.

Важлива роль у створенні соціально-психологічного клімату колективу підприємства належить керівництву і інспектора з кадрової роботи, але для того, щоб заходи керівництва щодо покращення соціально-психологічного клімату в колективі мали позитивний ефект, керівництво повинно володіти необхідною інформацією про соціально-психологічні процеси, що протікають та виникають у трудовому колективі. Для цього в полі зору керівництва підприємства повинні бути:

- характер залежностей і відносин між керівниками і підлеглими;

- соціально-психологічний клімат і міжособистісні відносини, що виникають в процесі праці в трудовому колективі;

- випадки порушення трудової дисципліни в колективі та заходи, що були прийняті для попередження та усунення цих порушень;

- думка колективу про умови праці, стиль керівництва, про конкретні рішення керівництва стосовно майбутньої діяльності колективу;

- мотиви, цінності, традиції, що активують діяльність колективу, стимулюють творчі сили конкретних працівників;

- наявність неформальних груп та лідерів в цих групах.

На підприємстві необхідно проводити керівництвом конкретні заходи щодо формування соціально-психологічного клімату в колективі, серед яких найважливішими є:

- підбір людей в колективи: керівництву і особливо працівникам відділу кадрів необхідно підбирати персонал на вакантні посади не тільки з урахуванням освіти, попереднього досвіду і навичок роботи кандидатів, але, перш за все, формувати команду, в якій кожна людина виконувала б свою роль, з якою керівництву підприємства буде легко працювати;

- адаптація кожного нового співробітника до умов діяльності і відносин в трудовому колективі: для цього керівництво повинно надати новому працівнику вичерпну і достовірну інформацію про зміст роботи працівника, умови праці та відпочинку, ознайомити з культурою і традиціями, що існують в трудовому колективі, відповісти на всі питання, які виникнуть у нового співробітника, познайомити цього співробітника з членами трудового колективу, з якими він повинен буде спілкуватись в процесі трудової діяльності;

- розкриття можливостей і активізація творчого потенціалу кожного члена колективу: при цьому керівництво підприємства повинно забезпечити підтримку прагнення працівників до творчого підходу до справи, а за найкращі наслідки цих підходів висловлювати працівникам подяку. Не припустиме пригнічення з боку керівництва підприємства працівників, які мають більші творчі можливості і здібності. Таким працівникам необхідно надавати більш цікаву і різноманітну роботу, яка потребує творчого підходу, можливо делегування їм деяких повноважень і обов'язкове врахування їх думок щодо покращення діяльності фірми;

правильний розподіл функцій і розстановка кадрів: при цьому керівництву підприємства необхідно з урахуванням рекомендацій психолога правильно розподілити обов'язки і виконувати завдання між членами колективу згідно їх навичок і здібностей та темпераменту враховуючи при цьому схильності працівників до конкретних видів робіт, правильно розташувати працівників на робочих місцях у відповідності з їх психологічною сумісністю і типами темпераменту, що визначаються за допомогою тестування;

тактична поведінка керівництва при вирішенні питань міжособистісних відносин і конфліктів: іноді вирішення конфлікту між членами колективу неможливе без втручання директора підприємства повинен завжди пам'ятати, що він є зразком для всього колективу і саме його слово буде остаточним при вирішенні конфлікту. Саме тому його поведінка при розв'язанні конфлікту повинна бути тактичною, а саме: необхідно критикувати вчинки людей, а не самих людей, не можна підвищувати голос та ображати працівників, не можна зачіпляти їх людську гідність і критикувати їх по питаннях, що не стосуються даного конфлікту. При цьому керівник підрозділу чи заводу повинен намагатися отримати повну і достовірну інформацію стосовно даного конфлікту, аби прийняти єдине правильне рішення, адже від цього залежить авторитет керівника і довіра до нього з боку працівників. Члени колективу підприємства повинні бути впевнені, що вони завжди зможуть покластися на свого керівника при вирішенні конфліктних ситуацій, як на справедливого суддю і радника, що значно покращує соціально-психологічний клімат у колективі фірми;

підтримка нормальних взаємовідносин між керівниками різних рівнів і підлеглими: трудовий колектив підприємства повинен відчувати, що керівництво є часткою колективу, а не якоюсь привілейованою сферою. Хоча не можна допустити, щоб вираження солідарності з колективом поширювалося до панібратства, інакше працівники не сприйматимуть накази і рішення керівництва, як обов'язкові до виконання. Керівництво підприємства повинне бути доступними для працівників територіально і в часі, тобто працівники повинні знати коли вони можуть звернутися до керівників з проханням, з пропозицією або за порадою. Недопустиме зловживання керівництвом своїм службовим становищем;

забезпечення керівництвом справедливості винагороди, як матеріальної, так і моральної, і справедливості покарання членів трудового колективу за аморальні і дисциплінарні проступки: колектив підприємства, як правило, оцінює роботу і вчинки кожного робітника колективу, і боляче реагують, коли ставлення керівників до того чи іншого працівника не збігається зі ставленням колективу в цілому. Недооцінка сумлінних працівників, байдужість до нездар і порушників дисципліни та потурання їм, викликають осуд в колективі і погіршують соціально-психологічний клімат у колективі підприємства. Тому керівництву необхідно справедливо і своєчасно винагороджувати сумлінних працівників. Для цього можна використовувати як матеріальне винагородження, так і просування по службі, замітку на дошці пошани, усну подяку від керівництва підприємства перед членами трудового колективу, надання звань «найкращий за професією» тощо. Необхідне також прийняття заходів з боку керівництва фірми по відношенню до ледарів і порушників дисципліни;

створення рівних умов для всіх членів трудового колективу: незважаючи на особисті симпатії і антипатії, керівництво підприємства зобов'язане пред'являти до всіх підлеглих однакові вимоги, до всіх відноситися однаково, нікого не виділяти; при сторонніх звертатися до своїх співробітників на ім'я та по батькові, незалежно від їх віку, соціального та матеріального становища, займаної посади, сімейних та дружніх стосунків цих підлеглих з керівництвом. Досить важливим є встановлення у колективі єдиного соціального статусу для всіх працівників;

проведення заходів щодо згуртованості членів трудового колективу, постановка перед працівниками загальної мети та цілей, формування корпоративної культури. Керівництво підприємства повинно проводити такі заходи, щоб члени трудового колективу відчували себе частками єдиного цілого, постійно підкреслювати значущість роботи кожного окремого працівника, згуртувати колектив так, щоб пов'язати інтереси кожного працівника з



досягненням загальної мети. При цьому важливо також розташувати робочі місця працівників, враховуючи тип темпераменту, спільні інтереси, цінності працівників;

надання членам трудового колективу повної і своєчасної інформації про діяльність підприємства і планів керівництва щодо майбутніх змін: колектив підприємства буде працювати ефективно лише при наявності об'єктивної інформації про справи всередині колективу, стан справ в і плани керівництва щодо майбутніх змін, яку керівництво повинно своєчасно і в повному обсязі інформувати персонал.

В таких умовах, що склалися, колектив підприємства тільки тоді буде задоволений соціально-психологічним кліматом і почне працювати з ентузіазмом, коли кожен його член і всі загалом матимуть право на висловлювання своїх думок відносно справ у колективі, напрямів його розвитку, позитивних сторін і недоліків у роботі як рядових членів колективу, так і керівництва. При цьому роль керівника підприємства повинна полягати в гарантії зазначених прав для всього персоналу.

Таким чином, варто зазначити, що основна робота по формуванню сприятливого соціально-психологічним кліматом підприємства належить керівництву та трудовому колективу підприємства і повинна проводитись в напрямках формування політики організаційної культури, використання ефективних методів управління конфліктними і стресовими ситуаціями в трудовому колективі.

### Список літератури

1. Карташова Л. В. Управление человеческими ресурсами : учеб. / Л. В. Карташова. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 235 с.

УДК 504:334

Чайкіна А.О., к.е.н.; Гонтар А.О., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### СТАН РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЕКО-БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Агресивне природокористування в Україні призводить до погіршення стану навколишнього природного середовища та економічних втрат внаслідок виникнення природних надзвичайних ситуацій та катастроф – стихійних явищ метеорологічного, гідрологічного та геологічного характеру. Через низьку екологічну культуру населення та вистачу кваліфікованих кадрів з екологічного менеджменту виснажуються природні ресурси, мало використовуються природо-зберігаючі технології. Населення країни не раціонально використовує природні ресурси (водні, енергетичні, земельні і т.д.), завдаючи непоправимої шкоди навколишньому середовищу, а для України після Чорнобильської катастрофи питання екологічного захисту є одним із пріоритетних.

Проблема збереження та раціонального використання природних ресурсів займає чільне місце не тільки на теренах України, а й в усьому світі. Саме тому, людство повинно використати усі можливості для її поліпшення, а оскільки вагоме значення у соціально-економічному зростанні країни набуває підприємництво, то доречним буде більш активне залучення підприємців до екологічного управління. Такий напрям взаємодії між підприємництвом та навколишнім середовищем має сучасну назву – «Екологічний менеджмент», що являє собою систему управління навколишнім середовищем (система екологічного менеджменту), частину загальної системи управління, що включає організаційну структуру, діяльність із планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для розробки, здійснення й аналізу екологічної політики [1, с. 15-16].

Продовжуючи досліджувати стан екологічного управління, можна зазначити, що кожні два роки Центр екологічної політики та права при Єльському разом з Колумбійським університетом і Всесвітнім економічним форумом проводять оцінку екологічного стану в кожній країні світу та розраховують відповідний індекс екологічної ефективності (Environmental Performance Index (EPI), який має 25 показників-критеріїв з урахуванням якості та використання природних та інших ресурсів, сировини, матеріалів (повітря, вода, ґрунт, пестициди, отрутохімікати, добрива тощо) [2]. Індекс екологічної ефективності дозволяє проранжувати країни в декількох категоріях, які об'єднуються в дві групи: життєздатність екосистеми і екологічне здоров'я. Україна в рейтингу 2016 року посіла 44 позицію, покращивши за 10 років свої результати на 25% і опинилась між Аргентиною – 43 та Кубою – 45 (рис. 1).

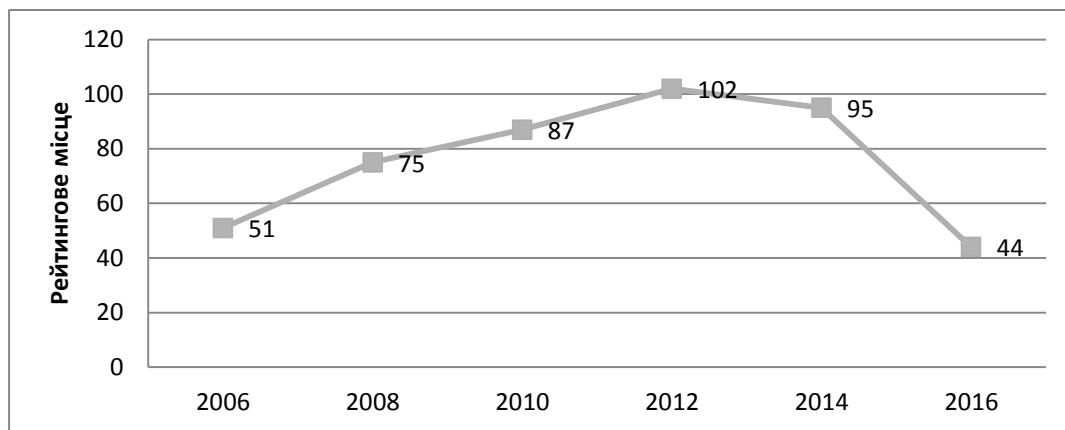


Рис. 1. Рейтинг України в Індексі екологічної ефективності за 2006-2016 рр.

Тенденції підвищення ефективності екологічного розвитку стимулювали інтерес до глобальних зрушень економіки України, які пов'язані з поступовим впровадженням так званої «зеленої економіки», що включає такі заходи, як:

оприлюднення «Стратегії національної екологічної політики України на період до 2020 року», яка визначає цілі щодо досягнення безпечного стану навколишнього середовища;

поліпшення екологічної ситуації;

введення з 1 січня 2011 року екологічного податку, замість збору за забруднення навколишнього середовища;

збільшення (у 15-20 разів) ставки податку за викиди в атмосферне повітря, за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти тощо;

введення податкових пільг для підприємств, що здійснюють господарську діяльність, пов'язану із такими процесами як: переробка відходів до стадії утилізації, використання вторинної сировини для подальшого виробництва, застосування пакувальних матеріалів, що не завдають шкоди навколишньому середовищу, а також повторне використання тощо [3, с. 5-7].

Для подальшого розвитку екологічного менеджменту та еко-бізнесу в Україні доречним буде перейняти досвід зарубіжних країн. В економічно розвинених державах основними видами екологічного підприємництва є виробництво різноманітного обладнання для контролю за забрудненням довкілля, очищення повітря, води та газів, економії і збереження ресурсів, збирання, перероблення та утилізації відходів. Важливе місце відводиться виробництву органічних продуктів харчування, екологічно безпечних меблів, побутової хімії, будівельних матеріалів, двигунів для автомобілів. Для цього розвиваються, розповсюджуються та активно використовуються екологічно чисті промислові і сільськогосподарські технології. Актуальним та прибутковим видом бізнесу є збирання, сортування, перероблення та утилізація промислових і побутових відходів.

Необхідність ліквідації згубних наслідків екологічних катастроф спонукала до активізації діяльності з очищення забруднених ґрунтів, водоймищ, підземних вод, закладення, відновлення лісонасаджень, з відновлення земних і водних екологічних систем. В останні десятиліття почали широко впроваджуватися консультаційні, дорадчі послуги, зокрема екологічні консалтинг, моніторинг, аудит, страхування, сертифікація та паспортизація.

Отже, екологічно орієнтований бізнес є одним із перспективних шляхів покращення екологічного стану в державі, вирішення проблем раціонального використання природних ресурсів та підвищення добробуту громадян.

### Список літератури

1. Environmental resource management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://en.wikipedia.org/wiki/Environmental\\_resource\\_management](https://en.wikipedia.org/wiki/Environmental_resource_management)
2. Базилевич В. Екологічний імператив економічної освіти в контексті глобалізаційних викликів / В. Базилевич // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 15 – 16.
3. Солочиш І.О. «Зелена економіка» в контексті забезпечення переходу України до сталого розвитку / І.О. Солочиш // Наукові доповіді Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2013. – № 6 (42). – С. 1 – 15.

УДК 334.722:364

Чайкіна А.О., к.е.н.; Палаш Д.А., студентка

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємницька діяльність завжди передбачала отримання максимального прибутку, задоволення потреб споживачів та реалізацію бізнес-ідеї керівництва підприємства. Але з кожним роком та з розвитком цивілізації пріоритети господарської діяльності зміщуються, набувають вагомого впливу нові підходи до розуміння сутності підприємництва. Господарський кодекс України [1] підприємництво визначає як самостійну і систематичну діяльність, що здійснюється на власний ризик і під власну відповідальність підприємця, має на меті отримання економічного та соціального ефекту. Відповідно вже саме визначення у законодавстві підприємництва передбачає, що підприємці не завжди мають на меті отримання лише економічного ефекту від своєї діяльності (прибутку), але і соціального.

Європейський досвід показує, що відбувається зміщення акцентів підприємницької діяльності від отримання максимально можливого прибутку до отримання соціального ефекту. Світ сьогодні не стоїть на місці, існує величезна кількість викликів та проблем, які впливають на розвиток суспільства (екологічні проблеми, ризики і загрози, які пов'язані з продовольчою та енергетичною кризами, питання захисту прав людини, питання кризи культури тощо). Всі ці ризики і загрози впливають не тільки на підприємницьку діяльність, але і в цілому на суспільство. І від того, наскільки ефективно створений соціальний баланс між підприємствами та суспільством залежить збереження та подальший розвиток усієї країни.

Досліджуючи історію походження соціального підприємництва зазначимо, що вперше даний термін було ужито у 2006 році нобелівським лауреатом Премії миру – Мохаммадом Юнусом, який отримав свою нагороду за доведення важливості створення системи економічного та соціального розвитку низів (бідного населення). Він виділив принципи соціального підприємництва: боротьба з бідністю, повернення інвестицій без дивідендів, екологічна свідомість та покращення робочих умов. За версією Мохаммада Юнуса, соціальний бізнес мав би бути провідною моделлю капіталізму майбутнього з людським

обличчям. На сьогодні науковці під соціальним підприємством розуміють бізнес, метою якого є вирішення певних соціальних проблем і прибутки від діяльності такого соціального підприємства спрямовуються головним чином на лише на розвиток бізнесу, але й допомогу громаді чи на вирішення гострих суспільних проблем. Таке підприємство отримує прибуток від своєї діяльності, але або повністю або частково віддає його на реалізацію соціальних проектів чи благодійність.

Можна виділити певні критерії соціального підприємництва, а саме:

1) соціальна або екологічна спрямованість господарської діяльності, яка спрямована на вирішення конкретних соціальних проблем;

2) прибуткова діяльність та самоокупність, що сприяє незалежності;

3) реінвестиція доходу в бізнес на рішення соціальних проблем;

4) інноваційна діяльність, яка спрямована на застосуванні нових підходів на розв'язання соціальних проблем;

5) масштабованість, що передбачає збільшення масштабу діяльності соціального підприємства і розповсюдження досвіду з метою збільшення соціального впливу [2].

Соціальне підприємництво динамічно розвивається в європейських країнах, вирішуючи проблеми безробіття, соціального захисту, створення середнього прошарку населення, розвитку освіти і науки, медичного страхування тощо. Створюється потужний позитивний ефект від діяльності таких соціальних підприємств. Підприємства вирішують безліч суспільних проблем і допомагають вирішенню пріоритетних завдань стратегічного розвитку держави, а саме:

забезпечують працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику;

допомагають знаходженню нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;

підтримують розвиток інновацій, оскільки традиційний бізнес зайняв найбільш прибуткові ніші, а тому соціальне підприємництво намагається використовувати нестандартні підходи для вирішення соціальних проблем;

залучають громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;

популяризують серед населення волонтерський рух, об'єднання громадян у спеціальні групи / бригади (створення громадських організацій), надання допомоги оточуючим людям і відхід від української позиції «моя хата з краю»;

створюють активну взаємодію бізнесу з громадськими організаціями, урядовими установами, окремими громадянами і т.д.;

знижують навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем;

реалізують соціальні програми та проекти.

Щодо останнього зазначимо, що соціальні проекти дозволяють закласти основи суспільного діалогу довкола існуючих проблем і забезпечують їх вирішення, залучають різних членів суспільства до дії. В Україні в умовах пострадянського стану суспільства, коли інституції сфокусовані на проблемах держави, а не людини – соціальні проекти та ініціативи є тою платформою, яка «відстоює» суспільні інтереси та орієнтується на позитивні наслідки соціальних змін не лише в теперішньому, але й у майбутньому [3].

Хвиля соціальних проектів в Україні зростає з кожним днем, а економічна криза лише сприяє розквіту громадянської активності та соціальної відповідальності. У такий складний час все більше людей стають авторами соціальних ініціатив, що, як мінімум, вирішують певну локальну проблему, а, як максимум, переростають у масштабні всеукраїнські рухи. За сучасними даними в розробці соціальних проектів на 2017 рік було подано понад 300 робіт, з них вже почали реалізовувати 30 проектів [4].

Отже, вплив соціального підприємництва на розвиток держави дуже вагомий. Із розвитком нових підходів до розуміння сутності підприємництва виділяють два взаємопов'язані напрями його розвитку: соціальний та економічний. При чому синергія від

взаємодії цих напрямів із кожним роком зростає, адже соціальне підприємництво поступово перетворюється у потужний механізм вирішення економічних та соціальних проблем громади. Проте, на жаль, економічна та політична нестабільність в країні не дозволяє підприємництву використовувати увесь наявний потенціал розвитку. Практика соціального підприємництва показує, що лише великий бізнес може реалізовувати соціальні програми та проекти, вирішувати ключові проблеми суспільства, громади, а мале та середнє підприємництво лише час від часу займається благодійністю або волонтерством.

### Список літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Андрущенко А.І., Рябець І.М. Соціальне підприємництво як інноваційний механізм підвищення якості життя найбільш уразливих прошарків населення / А.І. Андрущенко, І.М. Рябець // «Соціопростір: міждисциплінарний збірник наукових праць з соціології та соціальної роботи». – №1 (10). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sociology.kharkov.ua/socioprostir/files/magazine/1\\_2010/4\\_3\\_3.pdf](http://www.sociology.kharkov.ua/socioprostir/files/magazine/1_2010/4_3_3.pdf).
3. Безпалько О.В., Галустян Ю.М., Гулевська-Черниш А.В. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку / О.В. Безпалько, Ю.М. Галустян, А.В. Гулевська-Черниш // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://elibrary.kubg.edu.ua/2615/1/O\\_Vezpalko\\_SP\\_IL\\_KUBG.pdf](http://elibrary.kubg.edu.ua/2615/1/O_Vezpalko_SP_IL_KUBG.pdf) 2016.
4. Конкурс соціальних проектів – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pomogat.org>.

УДК 338.65

Шелеметьєва Т.В., к.е.н., доцент  
Запорізький національний технічний університет  
(м. Запоріжжя, Україна)

## ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ ТА ЗМІСТ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Створення високоефективної і конкурентоспроможної туристичної індустрії є перспективним напрямом розвитку національної економіки. У сучасному глобалізованому світі провідні держави світу дали належну оцінку перевагам від розвитку туристичної галузі. Туризм сприяє зростанню зайнятості, диверсифікації економіки, оскільки сфера туризму і курортів пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей, підвищує інноваційність національного господарства. Важливе місце в сучасних ринкових умовах для кожної галузі займає не тільки забезпечення ресурсами, які необхідні для досягнення поставлених цілей, але й стратегічний розвиток на перспективу, без якого неможливе ефективне функціонування в ринковому конкурентному середовищі. У сучасних умовах глобалізації економіки туристична галузь потребує стратегічного розвитку і розробки універсальної схеми стратегічного управління розвитку туризму.

Загальний процес стратегічного управління універсальний для підприємств усіх галузей. Але особливості туристичної галузі та туристичних фірм впливають майже на всі його етапи. Наприклад, перша особливість полягає в великих масштабах туристичної індустрії та складності взаємозв'язків між його складовими. Крім того досить важко визначити чіткі цілі та критерії для туристичних організацій національного, обласного, місцевого рівнів, що ускладнює об'єктивну оцінку їх внеску в розвиток туризму, прогноз і планування діяльності таких організацій. Однією з найважливіших особливостей туризму як об'єкта управління є специфіка туристичних послуг і туристичного продукту. Їх необхідно враховувати при розробці системи управління туристичним підприємством, організацією,

територією, при встановленні стандартів обслуговування, навчанні персоналу для галузі і т. д. Ще одна особливість туризму полягає в тому, що на його розвиток впливає значно більша кількість зацікавлених сторін, ніж в будь-якому іншому виді діяльності людини. Серед здійснення туристичної діяльності охоплює клієнтів, підприємств-постачальників, виробників окремих туристичних і нетуристичних послуг, органи влади і установи, місцеві органи влади, соціальні фонди, громадські та інші організації і т.п., які впливають або можуть впливати на неї. Аналіз особливостей туризму як об'єкта управління демонструє, що ця галузь зовсім не схожа на інші і тому механічно перенести напрацювання і моделі управління з інших сфер діяльності в сферу туризму неможливо.

Більшість вітчизняних підприємств сфери туризму лише нещодавно почали засвоювати технологію стратегічного управління, виокремивши для себе такі основні його переваги:

- стратегічне управління – це основа для розробки стратегічних планів, проектів і програм, що є системною характеристикою напрямів розвитку підприємства, формування і реалізації організаційних змін;

- наявність стратегії дозволяє визначити основні напрями та шляхи розвитку туристичного підприємства в довгостроковій перспективі, концентруючи зусилля на пріоритетах;

- стратегічний план передбачає можливість постійного оперативного уточнення в процесі господарської діяльності та змін при умові добре налагодженого зворотного зв'язку [1].

Проблема запровадження системи стратегічного управління на вітчизняних підприємствах полягає також і в тому, що єдиного стандартного рецепту організації оптимального управління підприємством у довгостроковому періоді не існує, і тому треба постійно обирати той тип управління, який є найбільш адекватним для певного типу підприємств, і для вирішення певного виду проблем. Тобто стратегічне управління не можна звести до уніфікованих рутинних схем і одноразових процедур, а треба до його запровадження на підприємстві підходити творчо і в індивідуальному порядку. Слід також урахувати, що в умовах високої нестабільності середовища ринкової економіки і, відтак, відсутності повної інформації про тенденції розвитку галузі і ринку, про конкурентів, про нові технології тощо, стає практично неможливим уникнути помилок у стратегічному виборі, що також негативно впливає на бажання та ініціативу запровадження і застосування стратегічного управління в туристичній галузі у сучасний період [2].

Слід зазначити, що різні автори по-різному підходять до питання виділення етапів і міри деталізації. Одні автори вважають за доцільне починати процес стратегічного управління з формулювання місії, інші – з вивчення тенденцій зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. На наш погляд обидва підходи є правомочними.

Як зазначає М. Моїсєєва, процес стратегічного управління в туризмі складається з п'яти основних етапів [3]. Перший етап – це визначення бізнесу та місії організації. Велике значення при визначенні бізнесу має правильність формулювання. Залежно від сфери діяльності змінюється і формулювання бізнесу. Наприклад, бізнес мережі престижних готелів можна визначити наступним чином: «Створюємо і надаємо поєднання виняткового обслуговування і комфорту для задоволення самих вимогливих смаків споживачів, що пред'являють попит на таку пропозицію». Виходячи зі сфери бізнесу формується її місія. Місія визначає місце, роль і становище підприємства в суспільстві, його суспільний статус. Формулювання місії повинна бути простою, досить короткою і ясною, зручною для сприйняття, і відповідати наступним вимогам: надихати; бути простою, як спогад або образ; заслуговувати довіру; містити у собі орієнтири, які можуть служити основою для розробки стратегії. Наприклад, місія може бути сформульована таким чином: «Ми – найбільша і єдина в своєму роді група престижних отелей. Ми працюємо щоб запропонувати нашим клієнтам виняткове обслуговування і комфорт для задоволення будь-яких смаків і запитів з метою створення максимально зручною для клієнтів обстановки».

Далі здійснюється постановка стратегічних цілей за чотирма рівнями управління.

Наприклад, генеральна мета готельного бізнесу: «Підтримувати високі стандарти готельної справи та задовольняти найвибагливіші смаки». Генеральна мета досягається шляхом реалізації підцілей і завдань. При формуванні підцілей слід уникати загальних фраз типу «збільшення обороту», «максимізація прибутків», «зниження витрат» та «підвищення ефективності».

Наступним етапом стратегічного управління в туризмі є етап розробки стратегії, який складається з підетапів: аналіз конкуренції, аналіз внутрішнього середовища організації і формування портфеля стратегій. Етап реалізації стратегії включає формування структури організації до вимог стратегічного плану та адаптацію культури.

На останньому етапі циклу стратегічного управління в туристичній індустрії здійснюється оцінка ефективності стратегії і виконується корекція попередніх етапів.

Отже, процес стратегічного управління в туризмі залежить від особливостей галузі, та він не універсальний. Класики теорії стратегічного менеджменту розглядають його в основному в сфері виробництва матеріальних товарів, що ж стосується сфери послуг, а тим більше туризму, це питання вимагає нових досліджень і розробок.

### Список літератури

1. Кучеренко В.С. Особливості та сучасні тенденції управління туристичною сферою / В.С. Кучеренко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/download/2970/2928>.
2. Давиденко І.В. Сучасні напрями стратегічного управління туристичним підприємством / І.В. Давиденко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>.
3. Моисеева М.К. Стратегическое управление туристской фирмой / М.К. Моисеева. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 230 с.

УДК [631.15:633.3(182)]:636-043.86(477)

Шиян Н.І., к.е.н., доцент

*Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва  
(м. Харків, Україна)*

## ДИНАМІКА ЗМІНИ ПЛОЩІ КОРМОВИХ КУЛЬТУР В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА УКРАЇНИ

Сучасний розвиток аграрного сектору економіки України супроводжується суттєвими змінами в структурі товарної продукції. Як правило, аграрні підприємства зосереджують свою увагу на виробництві високоприбуткових видів продукції. То ж виробництво необхідних для населення, але не високоприбуткових видів сільськогосподарської продукції залишаються поза їх увагою. До числа такої продукції належить продукція галузі скотарства.

Звернення до публікацій науковців, в яких відображено стан і тенденції розвитку як усього аграрного сектору, так і галузі скотарства, підводить до висновку про те, що стан останньої дійсно є складним. Наслідком такого стану є зменшення поголів'я ВРХ, у т.ч. корів як в аграрних підприємствах, так і в господарствах населення, зменшення обсягів виробництва продукції, особливо яловичини і телятини [1-4]. То ж розгляд проблеми пошуку шляхів зацікавленості підприємств у розвитку скотарства є актуальним.

Одним із чинників, який впливає на ступінь розвитку галузі скотарства, є прибутковість виробництва її продукції. На жаль в сучасних умовах діяльності підприємств складається ситуація, коли величина прибутку від виробництва продукції галузі скотарства є меншою, ніж величина прибутку від виробництва зерна і соняшника. То ж аграрні підприємства в структурі площ посіву збільшують площу зернових культур та соняшника. Площа ж кормових культур, сінокосів і пасовищ зменшується.

Підтвердженням цієї тези є дані рисунку, на якому відображено динаміку площ посіву зернових культур, соняшника і кормових культур в Україні в 1990-2016 рр. (рис.1). Так, площа пшениці, коливаючись протягом 1990-2016 рр., у 2016 р. майже досягла її величини у 1990 р. і склала 14401 тис. га. Площа соняшника в 2016 р. порівняно із 1990 р. збільшилася майже у 5 раз, склавши 6073 тис. га. Площа кормових культур зменшилася більше ніж у 5 разів, склавши у 2016 р. 1932 тис. га.



Рис. 1. Динаміка площі зернових і зернобобових культур, соняшника і кормових культур в Україні в 1990-2016 рр., тис. га

До числа пояснень, які зумовили цю ситуацію, можна привести величину прибутку (збитку) з розрахунку на 1 га відповідних видів культур. Нами була розрахована її величина по сільськогосподарським підприємствам України, які звітували формою 50 сг (табл. 1). По пшениці, як основному виду зернових культур, і соняшнику величина прибутку з розрахунку на 1 га розраховувалася як відношення прибутку (збитку) від реалізації продукції до зібраної площі культур. По кормовим культурам – як відношення прибутку (збитку) від реалізації продукції галузі скотарства до площі кормових культур в області.

Таблиця 1

**Прибуток (збиток) на 1 га відповідних культур в сільськогосподарських підприємствах України в 2015 р., грн.\***

Області	Прибуток (збиток) на 1 га, грн		
	пшениці	соняшника	кормових культур**
Україна	2706	8629	428
Вінницька	3881	8866	1910
Волинська	5705	10241	1877
Дніпропетровська	2534	9577	-322
Донецька	1826	7877	146
Житомирська	2872	9859	1147
Закарпатська	1957	2503	891
Запорізька	2059	7353	228
Івано-Франківська	1994	5365	1168
Київська	2053	8338	1004
Кіровоградська	4253	10133	77
Луганська	1657	6129	198
Львівська	3545	3387	1062
Миколаївська	2610	7640	442
Одеська	2208	5500	-16
Полтавська	3017	13058	2819
Рівненська	2991	13834	1582
Сумська	2746	9339	1388
Тернопільська	3326	7262	2477
Харківська	2452	10995	1843
Херсонська	2492	6111	721



Хмельницька	4925	8499	2229
Черкаська	3359	12338	1431
Чернівецька	2988	5072	412
Чернігівська	1673	6197	1474

*\*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини проведення антитерористичної операції.*

*\*\*розраховано відповідно до прибутковості (збитковості) галузі скотарства.*

Данні таблиці свідчать, по перше, про суттєву різницю у величині рівня прибутковості пшениці, соняшника і кормових культур. Так, у середньому по Україні величина прибутку на 1 га соняшника в сільськогосподарських підприємствах в 2015 р. склала 8629 грн, на 1 га пшениці – 2706, а на 1 га кормових культур – 428 грн. Суттєвою є різниця і у формуванні прибутковості аналізованих видів культур в розрізі областей України.

Так, найменшою величина прибутку на 1 га пшениці була в сільськогосподарських підприємствах Чернігівської області. В 2015 р. вона, відповідно до даних табл.1, дорівнювала 1673 грн/т. Найвищою вона була в підприємствах Волинської області, склавши 5705 грн. Дещо по іншому складалася ситуація у формуванні рівня прибутковості з розрахунку на 1 га соняшника. Найменшою величина прибутку була в підприємствах Закарпатської області, склавши в 2015 р. 2503 грн.

В той же час величина прибутку галузі скотарства з розрахунку на 1 га площі кормових культур мала більш суттєві, у порівнянні із попередніми видами культур, коливання за областями України. Наприклад, в Дніпропетровській області величина збитку галузі скотарства з розрахунку на 1 га кормових угідь в сільськогосподарських підприємствах склала 322 грн, в той час як в Волинській області величина прибутку дорівнювала 1877 грн.

Таким чином, визначальним чинником у формуванні зацікавленості підприємств щодо виробництва певних видів сільськогосподарської продукції є величина прибутку. І по соняшнику вона є найвищою, внаслідок чого підприємства звернулися до збільшення площ посіву цієї культури. Площа пшениці, коливаючись, суттєво не змінюється. Рівень її прибутковості дещо поступається соняшнику. Рівень прибутковості кормових культур був найменшим. Тобто зацікавленість підприємств у виробництві продукції галузі скотарства є невисокою внаслідок невисокого рівня прибутковості її виробництва.

Проведене дослідження також дозволяє констатувати, з одного боку, суттєву зміну структури посівних площ в 2016 р. порівняно із 1990 р. на користь зернових культур і соняшника, із другого – невисокий, порівняно із пшеницею і соняшником, рівень прибутковості кормових культур, які використовуються на корм галузю тваринництва, зокрема галузю скотарства. Ця ситуація зумовлює необхідність розробки механізму підвищення зацікавленості підприємств у виробництві саме продукції тваринництва, зокрема продукції галузі скотарства.

### Список літератури

1. Дієсперов В.С. Скотарство – як найбільш проблемна галузь тваринництва / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2016. - № 2. – С. 38-45.
2. Лузан Ю.Я. Сучасні проблеми та основні фактори розвитку аграрного сектору України / Ю.Я.Лузан // Економіка АПК.- 2014. - № 6. – С. 5-10.
3. Молдаван Л.В. Форми і важелі державного впливу на формування міжгалузевих цін та їх стабілізацію в агропродовольчому комплексі / Л.В.Молдаван // Економіка АПК. – 2012.- № 1.- С. 180-182.
4. Шиян Н.І. Стан розвитку скотарства України / Н.І. Шиян // Економіка АПК. – 2016. - № 9. – С. 38-43.

### СЕКЦІЯ 3

## СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ БІЗНЕСУ

УДК 911.3

Viktorii Riashchenko, Dr.oec., prof.  
*ISMA University*  
(Riga, Latvia)

### ADMINISTRATIVE METHODS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURISM

The development of modern tourism largely depends on the development and implementation of innovative technologies aimed at improving customer service and expanding service tourism opportunities. You need to feel the requirements of the market for tourist services, keep pace with progress in order to ensure the efficiency and profitability of this area of services.

Tourism is one of the powerful stimulants for the development of the processes of globalization thanks to the communicative and information components.

In global conditions, tourism is increasingly vulnerable due to the effects of such negative factors as natural disasters, epidemics, terrorist acts, criminal situations, as well as the impact of such purely economic factors as the financial crisis, fluctuations in the securities market, the reduction of consumer spending, increase Oilprices, tight credit policies, and rising unemployment.

Therefore, the development of the innovation orientation should contribute to the intensive development of the economy, accelerate the introduction of the latest achievements of science and technology in production, fully satisfy consumers in a variety of high-quality and competitive products and services.

World practice shows that the tourist industry is yielding to the yield and dynamism of development only after the extraction of oil and gas refining. According to the World Tourism Organization, tourism business provides 10% of the turnover of the service and service market, it accounts for 7% of total world investment and 5% of all tax.

The introduction of innovations in tourism is influenced by the economic situation in the country, the social situation of the population, national legislation, as well as intergovernmental and international agreements. Therefore, there are reasons for introducing innovations in this area are:

Saturation of many classical and traditional directions;

Danger of a large loss of market share in inbound tourism;

Increased competition and increased supply;

Technological revolution and expansion of the field of application of information technologies.

The transition from the supply economy to the demand economy.

Thus, innovative activities in tourism are aimed at creating a new or changing existing product, developing new sales markets, introducing advanced IT technologies and modern forms of organizational and managerial activity. That is why innovations in tourism are necessary and are an indispensable condition for its development. Innovation management and their implementation for the development of tourism - these issues are the main and most significant in this area.

Innovations in tourism are defined as directions in which there is a certain novelty, as well as a number of principles leading to a positive state of affairs in the industry. In the tourism industry, as nowhere, various structures interact, such as local authorities, the country's leadership, travel companies, operators, hotel owners. With integrated coordinated actions, there will be a positive effect in the development of the industry.

Marketing research also remains an innovative environment in the sphere of tourism. Creation of new goods and services, research of new markets and emerging markets, promotion of own products to the global market, support of constant indicators of growth in demand for tourist trips - these and other operations are impossible without the introduction of innovations.

## ПОШТОВО-ФІНАНСОВИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У розвинутих країнах світу поштово-фінансовий бізнес традиційно належить до актуальних і прибуткових та створювався він століттями. У зарубіжних країнах пошта і банк є цілісними структурами, зокрема, у Японії біля 70 % банківської системи є власне поштові банки. В Україні фінансова складова поштового бізнесу є ще дуже слабкою, що надає цій темі безумовної значимості в контексті розширення доступності і підвищення якості банківських послуг.

Вагомими особливостями поштово-банківського бізнесу є розвиток банківництва і тому концепція стратегії розвитку банківської системи України має передбачати залучення до надання фінпослуг поштових структур (відділень). Загострення банківської конкуренції зумовлюють появу нових підходів до організації механізму реалізації банківських послуг з огляду на поштову діяльність в Україні, яка проникла у найвіддаленіші регіони і території. Отже, поштова діяльність – це особливий елемент або регламент ринку фінансових послуг. Зрозуміло, що проникнення поштових відділень в ощадну сферу гальмували ощадні банки, які побоювались конкуренції. До речі, в 1950 р. німецька федеральна пошта була поділена на три незалежні компанії: Німецька пошта, Німецький телеком, Німецький поштовий банк. В Україні самостійного поштового банку немає досі. Однак німецький досвід вартий уваги, так як він скасував усі перешкоди на шляху запровадження інновацій у сфері заощаджень та інвестування. Ще однією особливістю розвитку поштово-банківського бізнесу у світі є те, що зростає кількість суб'єктів заощаджень, які відмовляються від традиційних ощадних продуктів і орієнтуються на інвестиційні продукти.

У Швейцарії поштово-банківська діяльність була і залишається актуальною, адже у 1978 р. в країні встановлено перший поштомот, де можна було знімати готівку. Пошта розпочала продаж своїх чеків, державних облігацій, видавала поштові кредитні картки, що послужило підставою для появи поняття «поштові фінанси». До речі, в Канаді поштовий бізнес фінансових послуг не новий, окрім грошових переказів. У КНР пошта переводилася у ощадний банк, який приймає депозити і видає позики на основі самофінансування. І нині поштова ощадна система створює більше 40 % доходу всієї поштової системи країни. Водночас поштові заощадження становлять біля 10 % всього банківського ринку країни [1, с. 86]. Можна допустити, що в найближчі роки Укрпошти реформується на поштово-ощадний банк. Передусім цю перспективу підтримує НБУ, який уклав з Укрпоштою договір про еквайрінг і участь у Національній системі масових електронних платежів (НСМЕП), що забезпечує доступ населення до НСМЕП через мережу поштових відділень. НБУ надав Укрпошті генеральну ліцензію, яка дозволяє їй відкривати і вести поточні рахунки клієнтів і банків-кореспондентів, розміщувати залучені кошти від свого імені і на власний ризик. Окрім того, Укрпошта може надавати будь-які фінансові кошти, які передбачають пряме або опосередковане залучення фінансових активів від фізичних осіб. Укрпошті дозволено здійснювати міжнародні перекази в іноземній валюті і нині вона здійснює обмін переказами у валюті з 9 країнами – Казахстан, Азербайджан, Естонія та ін. Ще складно говорити про створення на базі Укрпошти поштово-ощадного банку, так як у поштових відділеннях немає для цього ні потрібних технологій, ані практичного досвіду. Між тим залучати внески населення ця структура цілком може.

У низці зарубіжних країн пошту обслуговують спеціалізовані поштові банки, які входять до її складу. Так, у Словаччині є поштовий банк, що надає фінансові послуги поштовим структурам. У Казахстані досвід інший, тут їхній Ощадбанк об'єднано з поштою,

що послужило поштовхом для створення спеціалізованого банку. Між тим в Україні у свій час поштово-пенсійний банк «Аваль» розірвав стосунки з поштою і нині належить австрійським власникам.

З другого боку, існує думка, що пошті аби успішно конкурувати на ринку фінансових послуг не потрібно ставати банком [5]. При цьому називається такі аргументи: а) нині в умовах інтернету і мобільних платежів фінансові установи прагнуть не до збільшення, а до зменшення кількості своїх відділень; б) змінювати Укрпошті сферу діяльності не варто, доцільніше створити сучасну платіжну систему і це є менш витратно. І тут «Нова пошта» могла б влитися до Укрпошти.

Важливо брати до уваги такі показники фінансового бізнесу Укрпошти: фінансові послуги забезпечують 43 % усіх доходів компанії, дає 45 % усіх пенсійних виплат в країні; здійснює 28 % усіх переказів, має прямі угоди з поштовими операторами 35 країн, приймає понад 27 тис. одержувачів платежів серед населення, має власну платіжну систему «Поштовий переказ», покриває послугами 100 % території України, а всі банки – лише 6 % [6].

До перспективних напрямів розвитку поштово-банківської діяльності в Україні належать такі:

- створення спеціального поштового банку та його регіональної мережі. За нашими оцінками нині на ринку фінансових послуг частка поштово-банківських послуг становить біля 5 – 7 %;

- розвиток поштово-банківського ринку шляхом активізації конкурентних механізмів доступу до нього;

- заснування поштового банку і створення умов для його зростання. При цьому до вагомих чинників його формування, які необхідно взяти до уваги, є: традиційно невеликий набір банківських послуг; різні можливості поштового банку і традиційного комерційного банку щодо задоволення потреб клієнтів; зосередження уваги у своїй діяльності на клієнтах віддаленої периферії, а не в центрі країни. Серед операційних витрат поштово-банківської діяльності є компенсаційні витрати пошти. Водночас стратегічними пріоритетами розвитку поштово-банківського бізнесу мають бути: масовість продажу, конкурентні переваги у довгостроковій перспективі, доповнюваність поштових і банківських послуг; регіональне проникнення.

Базовими принципами функціонування поштово-банківського бізнесу є такі: розвиток і підтримка простого переліку поштово-банківських послуг; розвиток роздрібно-складової поштово-банківського бізнесу; орієнтація поштово-банківської діяльності переважно у віддаленнях від центру та великих міст територіях; перетворення поштових відділень за моделлю фінансового супермаркета.

### Список літератури

1. Мещеряков Г. Ю. Почтово-банковские услуги: история развития и современные перспективы / Г. Ю. Мещеряков. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 312 с.
2. Чавтур А. В. Современные проблемы почтово-банковской деятельности / А. В. Чавтур // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 124-131.
3. Офіційний сайт Укрпошти. – Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukrposhta.ua>
4. «Укрпошта» хоче стати банком. – Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу : [https://dt.ua/ECONOMICS/ukrposhta\\_hoche\\_stati\\_bankom\\_bankiri\\_zbentezheni\\_seryolug\\_.html](https://dt.ua/ECONOMICS/ukrposhta_hoche_stati_bankom_bankiri_zbentezheni_seryolug_.html)
5. Демінський С. Поштовий банкінг: чи настільки очевидним є успіх / С. Демінський // Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1402924-poshtovij-banking-chi-nastilki-ochevidnim-e-uspih>
6. Бацай Л. Фінансовий бізнес Укрпошти: сучасний погляд / Л. Бацай // Поштовий вісник. – 2016. – № 52. – С. 1-3

## ЛІДЕРСТВО ЯК НЕОБХІДНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ НИМ

Більшість пересічних працівників вважають, що основним фактором успішного ведення бізнесу є лише вдало підібрана стратегія та пов'язують його успішність лише з нею. Проте, слід відмітити, що стратегія є частиною цілого ряду причин, але не єдина причина успіху.

Успішному розвитку організації сприяє ціла низка факторів, проте, беззаперечно, лідерство посідає одне з провідних місць серед них.

Загальноживаний бізнес словник трактує поняття «лідерство» як діяльність із керівництва групою людей або організацією або ж – вміння робити це. Основними елементами ж його визначає: встановлення чіткого бачення ситуації; поділ цим баченням з іншими, щоб вони охоче йшли до поставленої мети саме запропонованим шляхом; надання інформації, знань і методів для реалізації цього бачення; координація і врівноваження конфліктів інтересів усіх членів організації і зацікавлених сторін.

Лідер використовує максимум власних ресурсів під час кризи і здатний мислити і діяти творчо у важких ситуаціях [1].

Лідери виконують ряд важливих функцій в своїх організаціях. Лідери несуть відповідальність за те, щоб співробітники могли ефективно виконувати свої завдання, а також регулярно контролювали фактичне виконання цих завдань. Лідери повинні надихати співробітників на те, щоб хвилюватися про компанію та їх роботу, підштовхуючи їх до успіху і допомагаючи їм на цьому шляху. Лідер під час адміністрування бізнесу реалізує елементи захисту співробітників від внутрішніх і зовнішніх загроз, в тому числі від соціально-політичних загроз до фізичної безпеки.

На відміну від менеджменту, лідерству не можливо навчати, хоча його можна навчитися та вдосконалювати через тренування або наставництво. Однією із найбільш відомих постатей-лідерів на сьогодні є Білл Гейтс, який, незважаючи на ранні помилки, з незмінною пристрасстю та інноваціями, змусив компанію Microsoft та програмне забезпечення успішно працювати.

Однією із головних рис лідера є те, що йому необхідно приймати жорсткі рішення і діяти швидко, але це не повинно будувати «культуру страху» серед співробітників. Визнаний лідер працює з помилками, які є частиною зростання особистості, а також компанії.

Парадоксом лідерства з точки зору адміністрування є те, що лідер - це не менеджер, не той, хто веде, але той – за ким йдуть інші, адже це не питання особистої зоряної влади, удачі або амбіцій.

Справжнє лідерство будується не на харизмі, як часто помилково вважається, а на чіткому формулюванні вимог, потреб та методів досягнення.

Незважаючи на те, що протягом кількох останніх років було чітко сформовано перелік якісних характеристик справжнього лідера, ми схилиємося до класифікації, наданої відомим інвестором та підприємцем Алексом Пірузом:

Персонаж: хороший лідер має зразковий характер. Лідеру потрібно довіряти і бути відомим своїм чесним життям. Хороший лідер отримує право брати на себе відповідальність за інших. Справжня влада народжується з поваги до хорошого характеру і відвертості того, хто веде;

Спілкування: нові звершення стануть доступні організації лише за умови оволодіння лідером мистецтва спілкування. Щоб повідомляти директиви, які будуть призводити до

результатів, ви повинні дійсно почути своїх співробітників. Лідери відповідають на питання, вирішують проблеми і, перш за все, уважно слухають;

Напрямок: маючи бачення того, як вирватися вперед зі стандартного положення і прагнути більшого. Саме на даному етапі важливою є функція менеджменту планування. Бачачи, що може бути і як управляти цілями, як туди дістатися – ознаки хорошого ефективного лідера, який може створити вражаючі зміни.

Оптимізм: найкращі лідери – джерело позитивної енергії. Вони за своєю суттю корисні і щиро піклуються про благополуччя інших людей. У них завжди є рішення і вони завжди знають, що сказати, щоб надихати і заспокоювати. Вони уникають особистої критики і песимістичного мислення і шукають шляхи досягнення консенсусу і дозволяють людям ефективно працювати разом як команда;

Чесність: сильні лідери ставляться до людей так, як вони того очікують. Вони надзвичайно етичні і вважають, що чесність, зусилля і надійність складають основу успіху. Вони настільки яскраво втілюють ці цінності, що жоден співробітник не сумнівається в їх цілісності на хвилину. Вони обмінюються інформацією відкрито і уникають прихованого контролю.

Дослідження, опубліковане в Harvard Business Review в 2000 році, у статті «Інструменти розуму» перераховують деякі загальні стилі лідерства:

Примус: лідери вимагають негайного виконання.

Авторитет: лідери мобілізують людей на загальне бачення.

Афіліат: лідери створюють емоційні зв'язки і гармонію.

Демократія: лідери створюють консенсус за допомогою участі.

Цілеспрямованість: Лідери очікують самоорганізації у заданому напрямі роботи.

Коучинг: Лідери розвивають людей на майбутнє.

Бюрократичне лідерство: керівники якого зосереджені на дотриманні правил.

Харизматичний лідерство: лідери надихають ентузіазмом в своїх командах і енергійно мотивують інших рухатися вперед.

Керівники-слуги: зосереджені на задоволенні потреб команди.

Транзакційне лідерство: лідери надихають, очікуючи кращого від всіх і від самих себе [2].

Звичайно, є кілька інших теорій про стилі лідерства та лідерство, в яких відіграють роль інші навички. Але незалежно від вашого підходу, якщо ви покажете риси, перераховані вище, ви будете добре підготовлені, щоб адміністрування бізнесом було більш успішним.

### Список літератури

1. Leadership. BusinessDictionary.com. WebFinance, Inc. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/leadership.html> (accessed: October 01, 2017). – Заголовок з титулу екрану.

2. Leadership Styles.Choosing the Right Approach for the Situation режим доступу. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR\\_84.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_84.htm). – Заголовок з титулу екрану.

## АДМІНІСТРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Аграрний сектор на сьогодні є одним із найперспективніших галузей виробництва та відіграє ключову роль у розвитку ринкової економіки. Так як вести господарську діяльність в аграрному секторі є прибутковою, то конкуренція зростає, малі підприємства поглинаються більшими. Особисті селянські господарства на 1 березня 2017 року склали 4075,2 тис., що на 33,2 тис. менше ніж в 2016 році. Площа земельних ділянок також зменшилась у 2017 році, порівняно з 2016 роком, на 39,2 тис. га., виходячи з цього збільшився показник площі земельних ділянок узятих в оренду на 14,3 тис. га., це свідчить про припинення господарської діяльності малими підприємствами, орієнтованими на вирощення сільськогосподарської продукції та не змогу їх існувати в конкурентоспроможному середовищі.

Одним із головних факторів управління аграрного підприємства є чітко сформована стратегія, яка дозволить досягти поставленої мети із мінімізацією збитків та отриманням максимального прибутку. Жорстка конкуренція весь час посилюється на ринку агропродовольчої продукції і не правильні дії керівника підприємства можуть призвести до великих витрат, а іноді і до банкрутства, таким чином дії повинні бути заздалегідь сплановані та передбачені можливі ризики, такі як посуха, стихійні лиха, зменшення попиту на вироблену сільськогосподарську продукцію.

Адміністрування в аграрному секторі вимагає певних знань саме з агрономії, так як не можливо управляти ресурсами сільського господарства не орієнтуючись в технології їх вирощення, збору, зберігання та збуту сільськогосподарської продукції. Підприємство перед посівом певних сільськогосподарських культур має одразу ж визначити джерела збуду та реалізації зібраного врожаю, передбачити можливість зберігання на тривалий термін.

Керівник сільськогосподарського підприємства повинен приймати рішення про частку посіву різних культур, виходячи із наявності спеціальної техніки, попиту та пропозиції. Аналізуючи статистичні дані. Серед посівних площ основних сільськогосподарських культур в Україні найбільшу частку відводять для культури зернові та зернобобові, у 2016 році 14401 тис. га, на другому місці соняшник – 6073 тис.га, на третьому культури кормові – 1932 тис.га., на четвертому місці картопля – 1312 тис.га., на п'ятому культури овочеві відкритого ґрунту – 442 тис.га. і на шостому місці буряк цукровий фабричний – 292 тис.га. За останні роки можна спостерігати зниження кількості посівних площ основних сільськогосподарських культур, крім соняшника, порівнюючи 2013 – 2016 роки можна спостерігати що показник зріс на 1022 тис. га., при цьому збільшилася і його врожайність, якщо в 2013 році цей показник був 21,7 ц. з 1 га. площі збирання, то в 2016 році – 22,4 ц. з 1 га. площі збирання. Таким чином, аналізуючи статистичні дані, можна прогнозувати у 2017 році найкращий показник урожайності у соняшника.

Більшість підприємств аграрного сектору у своєму земельному фонді мають значно більшу частку орендованих земельних ділянок, ніж власних сільськогосподарських угідь. На даний час в умовах жорсткої конкуренції підприємствам потрібно не тільки накопичувати пайщиків, а й утримувати всіх тих, хто здає в оренду свої паї. Таким чином необхідно аналізувати ринок попиту та пропозиції за для ефективного ведення господарської діяльності в даній сфері. Якщо хтось із конкурентів підвищує плату за оренду, то цього не можна брати до уваги, а потрібно приймати конструктивні рішення для вирішення даного питання.

Зважаючи на багатогранність аграрного сектору, на середньому сільськогосподарському підприємстві один директор не може сам одночасно керувати усіма процесами, тому необхідні агрономи, технологи, насіневоди, інженери, фінансисти,

бухгалтера та ін.. Адміністрування підприємства в аграрній сфері потребує злагоджених дій усіх робітників, саме тому в більшості таких фірм на початку дня проводиться зібрання на якому директор повинен спочатку дізнатися стан поточних робіт та визначити подальший напрям їх проведення. Керівник підприємства має брати до уваги всі заперечення та пропозиції провідних працівників, які присутні на зібранні, тому що саме вони знаходяться ближче до виробництва або ж є менеджерами певних відділів та мають більш чіткі знання про адміністрування в межах своєї спеціалізації.

УДК 331

Черниш І.В., д.е.н., доцент; Перевай А.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Незважаючи на підвищення інтенсивності уваги та широко поширений інтерес до розвитку персоналу, багато що ще належить дізнатися про процес розвитку та адміністрування персоналу. Розвиток персоналу на сьогодні визначається як процеси, які покращують знання, навички або ставлення персоналу до роботи.

Кожна модель розвитку персоналу, що існує на даний час, характеризується з точки зору її теоретичних та дослідницьких основ, її критичних ознак (включаючи її основні припущення та етапи діяльності) та ілюстрації її впливу на зростання і розвиток персоналу.

Загальновідомо п'ять моделей розвитку персоналу:

індивідуальний розвиток персоналу,  
спостереження / оцінка,  
участь у процесі розвитку / вдосконалення,  
підготовка та (д) дослідження.

Індивідуальним розвитком персоналу називається процес, за допомогою якого персонал планує та проводить заходи, які, на їхню думку, сприятимуть власному навчанню. Модель спостереження / оцінки надає їм об'єктивні дані та відгуки щодо їхньої роботи на робочому місці. Цей процес сам по собі може забезпечити зростання, або він може надати інформацію, яка може бути використана для вибору областей для зростання.

Залучення до процесу розробки / вдосконалення залучає персонал до розробки програм з вдосконалення чи вирішення певних стратегічних задач організації. Модель запиту/дослідження вимагає, щоб представники персоналу визначали область інтересу, збирали дані та вносять зміни до їх інструкції на основі інтерпретації цих даних. Модель тренінгу (яка може бути синонімом розвитку персоналу у свідомості багатьох педагогів) передбачає, що працівники отримують знання або навички за допомогою відповідного індивідуального групового навчання.

Загалом, професійний розвиток – це навчання методикам отримання чи підтримки професійних навичок, таких як академічні ступені, а також неформальних навчальних можливостей, пов'язаних із практикою. Є різні підходи до професійного розвитку, включаючи консультації, тренінги, спільноти практики, вивчення уроків, наставництва, рефлексивного нагляду та технічної допомоги [1].

Тож, у широкому сенсі професійний розвиток може включати формальний тип професійно-технічної освіти, як правило, післядипломної або політехнічної підготовки, що веде до кваліфікації або вказівок, необхідних для отримання або збереження роботи. Професійний розвиток може також відбуватися у формі програм професійного розвитку, що проводяться до початку служби або виконуються. Ці програми можуть бути формальними або неформальними, груповими або індивідуалізованими. Особи можуть продовжувати професійний розвиток самостійно, або програми можуть бути запропоновані відділами кадрів. Професійний розвиток на роботі може розвинути або посилити навички процесу,



іноді називаючи лідерські навички, а також навички роботи. Деякими прикладами навичок процесу є "навички ефективності", "навички роботи команди" та "навички системного мислення" [2].

### Список літератури

1. National Professional Development Center on Inclusion. (2008). "What do we mean by professional development in the early childhood field?". Chapel Hill: The University of North Carolina, FPG Child Development Institute, Author.
2. Continuing Competence". College of Registered Nurses of Manitoba. April 2004. Archived from the original on 31 May 2008.

УДК 331.08.37

Черниш І.В., д.е.н., доцент; Песоцька М.В., аспірант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### КОУЧИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

В останні роки в обіг багатьох організацій увійшло слово «коучинг», а керівники компаній прагнуть впровадити культуру коучингу.

Усупереч поширеному міфу, слово «коуч» не нове. Воно має угорське походження та походить з Англії ще з XVI століття та мало значення «камета», «візок». Тут проглядається одна з глибоких аналогій терміна - «те, що швидко доставляє до мети і допомагає рухатися в дорозі». Пізніше, в другій половині XIX століття англійські студенти називали цим терміном приватних репетиторів. На початку 90-х р.р. XIX століття це слово міцно увійшло в спортивний лексикон як назва спортивного тренера, а потім перейшло на позначення будь-якої діяльності, пов'язаної з наставництвом, інструктування, консультуванням [2].

Засновник коучингу Томас Дж. Леонард, працюючи фінансовим консультантом, зауважив, що його найбільш успішні клієнти потребують не стільки в консалтингу, скільки в особистісної підтримки професійної діяльності. Він формалізував цей вид діяльності, ввів поняття «коуч», запозичивши його зі спорту (англ. Coach – репетитор, інструктор, тренер), і домогся видатних результатів, створивши індустрію коучингу.

Поняття коучингу вивчалось великою кількістю вчених. Дослідники вважають, що коучинг є способом навчання персоналу на робочому місці. Так Иванцевич Дж.М., Лобанов А.А. визначають коучинг як «щоденну роботу менеджера зі своїм персоналом з метою навчання і підвищення кваліфікації». На нашу думку, тут відбувається змішування понять «коучинг» і «наставництво». Багато хто до цих пір вважають вживання нового терміна даниною моді. Насправді, ці поняття не є синонімами. Наставники використовують вже існуючі знання або професійні навички, допомагають робити кар'єру, навчаючи «правильному» поведінки в організації. Найкращий наставник не здатний навчити більшого, ніж знає і вміє сам [1].

Звичайно, витоки коучингу в якомусь сенсі лежать і в сфері традиційного наставництва. Однак коуч, використовуючи в т.ч. і «включене спостереження», дає допомогу клієнту в пошуку власного рішення, а не дає вирішення проблеми за нього, тобто допомагає формуванню власних стійких моделей професійної поведінки в результаті усвідомленого вибору. Коуч не повинен бути експертом в проблемній області (на відміну від наставника), але він обов'язково експерт в розкритті можливостей клієнта.

Коучинг є синтезом бізнес-консультування, тренінгу, психологічного консультування, NLP-сесій. Однак при цьому коучинг – самостійний метод зі своєю власною філософією, технологією і правилами. Його адекватне застосування дає нову якість діяльності, не доступне іншим методам [3].

Коучинг може використовуватися як елемент адміністрування. Адміністрування – регламентована законами та іншими нормативно-правовими актами діяльність суб'єктів публічного управління, пов'язана з реалізацією управлінських функцій способами, визначеними в інструкціях, регламентах і процедурах, яка концентрується на впровадженні в життя директив, розпоряджень, наказів тощо.

Основні принципи коучинга в адмініструванні:

1. Принцип усвідомленості і відповідальності
2. Принцип відсутності експертної позиції
3. Принцип взаємозв'язку
4. Принцип опору
5. Принцип рівності

Отриманий в процесі дослідження результатів застосування коучингу в адмініструванні, полягає в тому, що вона сприяє переходу до нового типу адміністрування, що спирається не тільки на владу і волю, жорсткі норми і правила, облік і контроль, але і на здатності до інновацій, креативності мислення, професійну культуру, вміння мобілізувати людей на продуктивну, творчу діяльність, на пошук і знаходження адекватних рішень в нестабільних, складних і проблемних ситуаціях, на організаційне і особистісний розвиток, обґрунтоване соціальне проектування і конструювання, на цивільне долі е і соціальну відповідальність. До такого типу адміністрування, при якому основна увага приділяється єдності проникнення в основний сенс і сутність тенденцій зміни соціальних систем і розуміння і реалізації інтересів і цінностей суб'єктів діяльності, націлених на затвердження суспільного блага [4].

#### Список літератури

1. Балабанова, Л.В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 467, [1] с.
2. Бірдус, Л.В. Управління персоналом вищого рівня: стратегія та прогнозування / Л. В. Бірдус, М. А. Бірдус // АгроСвіт. – 2015. – № 21. – С. 12–14.
3. Виноградський, М. Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – 2-ге вид. – Київ : ЦУЛ, 2009. – 500, [4] с.
4. Вовк, О. Корпоративний мікроклімат в аудиторських фірмах: як зробити сприятливим / О. Вовк // Аудитор України. – 2015. – № 7–8. – С. 116–120.
5. Данько, Н. Добре слово й кішці приємне, або про мотивацію в охороні праці / Н. Данько // Охорона праці. – 2015. – № 6. – С. 24–27.
6. Данюк, В. М. Кадрове діловодство : навч. посіб. / В. М. Данюк, Л. П. Кулаковська ; М-во освіти і науки України. – Київ : Каравела, 2006. – 240 с.

УДК 338

Черниш І.В., д.е.н., доцент; Янко В.О., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

#### МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ АДМІНІСТРУВАННЯ БІЗНЕСОМ

Сучасний стан соціально-економічної та політичної системи спонукає до змін у адмініструванні бізнес процесами, а тому необхідним є удосконалення процесу адміністративного управління, що охоплює такі управлінські дії: передбачення, прогнозування, аналіз, планування, прийняття рішень, організація (розробка і впровадження) управлінських рішень, постановка завдань, координація, контроль та ін.

Таким чином, об'єктами управління є: процес, функція, інформація, а також особи, підрозділ – як елемент процесу, виконавець функції і т.д.

В рамках адміністративного управління люди розглядаються, як об'єкти і суб'єкти управління, які повинні виконувати дії, що наказані правилами. Адміністративне управління не розглядає людину, як особистість.

Розглядаючи поняття «адміністрування» слід зауважити, що з одного боку – це процес здійснення адміністративного управління, а з іншого боку – це сукупність методів, які використовуються при адміністративному управлінні.

Для ефективного управління організацією необхідно дотримуватися балансу між адміністративним керуванням і соціально-психологічним управлінням, що є запорукою успішного адміністрування будь-якою організацією.

Література з питань управління та адміністрування з часом проявляє тенденцію до змін, і відходить від класичних традиційних теорій до сучасних підходів до управління.

Так, у квітні 2010 року в Нідерландах було проведено огляд літератури і каузальні дослідження з опитувань за участю 101 респондента з широким розмаїттям за ознакою статі, секторам промисловості, рівню зайнятості і т. д. Результати його показують, що відмінності між традиційним і сучасним підходами до управління існують щонайменше у семи вимірах: перспектива управління; горизонт продуктивності; винагороди та санкції; координація та контроль; сфера уваги; управлінські якості; і перегляд основних ресурсів.

Емпіричне дослідження показує, що сучасний підхід до управління не скільки замінює, як доповнює більш традиційний підхід. Він включає в себе на додаток до традиційного управління внутрішню мотивацію і внутрішні нагороди, які чинять сильний позитивний вплив на продуктивність і короткостроковий фокус, який надає негативний вплив на продуктивність.

Традиційні методи і підходи до оцінки ефективності діяльності компанії мають фундаментальні недоліки в тому, що вони забезпечують лише ретроспективний погляд на конкурентну позицію компанії, яка існувала в якийсь момент в минулому. Ці аналізи є як статичними, так і застарілими, але, крім того, також неповними [1].

У даний час впроваджуються нові підходи до продуктивності компанії, які застосовуються в традиційному розрізі, але включають і додаткові аспекти. Сучасні методи управління компанією дозволяють припустити, що ми говоримо про логістичні підходи до управління компанією, де компанія може розумітися як система потоків (інформація, матеріальні та фінансові) та ланцюга (купівля - виробництво - продаж і логістичні процеси), що є спробою оцінити продуктивність компанії, тобто роботу системи логістики компанії з використанням нефінансових показників. Сучасний метод оцінки ефективності компанії заснований на припущенні, що компанія ефективна, якщо вона в змозі досягти визначених стратегічних цілей [2].

### Список літератури

1. Traditional and modern methods and approaches to the evaluation of company performance. Available from: Електронний ресурс. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/283251453\\_Traditional\\_and\\_modern\\_methods\\_and\\_approaches\\_to\\_the\\_evaluation\\_of\\_company\\_performance](https://www.researchgate.net/publication/283251453_Traditional_and_modern_methods_and_approaches_to_the_evaluation_of_company_performance) [accessed Oct 11 2017]. – Заголовок з титулу екрану.

2. Amabile, T.M., Schatzel, E.A., Moneta, G.B. and Kramer, S.J. (2004), “Leader behaviors and the work environment for creativity: Perceived leader support”, *Leadership Quarterly*, 15, pp. 5-32 de Bono, E. (1970), *Lateral thinking: creativity step by step*, Harper Colophon Books, New York Boone, L.E. and Kurtz, D.L. (2010), *Contemporary Business*. Hoboken, John Wiley and Sons, NJ Brătianu, C. and Orzea, I. (2010), “Organizational knowledge creation”, *Management & Marketing*, Vol. 5, No. 3, pp. 41-62 Burnes, B., (2004), “Kurt Lewin and complexity theories: back to the future?”, *Journal of Change Management*, 4(4), pp. 309-325

## СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні маркетинг є основою функціонування підприємницьких суб'єктів будь-яких сфер діяльності. У загальному вигляді маркетинг можна вважати специфічним видом людської діяльності орієнтований на вивчення і задоволення потреб людини. Проте основною його метою є управління ринком і попитом з метою збільшення прибутку підприємства. Таким чином, маркетинг стає однією з головних функцій менеджменту.

Так як, маркетинг є значущим інструментом встановлення комунікацій між виробником і споживачем для кращого його функціонування на підприємстві використовують маркетингові концепції. Розвиток маркетингових концепцій допускає виробити низку прийомів досягнення важливих для організації комерційних завдань.

Концепції маркетингу відповідають на стратегічно важливе питання, що є найголовнішим засобом і можливістю отримання прибутку. Відповідь на це головне питання і є сутністю цього явища. При цьому концепції маркетингу – це не якісь абстрактні теорії, а максимально прикладне управлінське рішення [1].

Сучасні умови спонукають виробника продукції безперервно думати про те, як її продати. У зв'язку з тим, що сьогодні майже не лишилося порожніх ринків доводиться конкурувати і шукати прийоми, які б допомогли максимізувати продажі. Отже, головною метою маркетингової концепції є окреслення завдань, які потрібно вирішити, щоб прийти до очікуваних показників. Концепція маркетингу дозволяє організації підлаштовуватися під нестійкі умови ринку, допомагає управляти попитом і є основним інструментом стратегічного планування.

Маркетинг постійно пов'язує себе з плануванням майбутньої роботи організації. Підприємство, що серйозно думає про подальший розвиток має власну концепцію маркетингової стратегії. Загалом виокремлюють п'ять основних концепцій маркетингу та їх еволюцію (рис. 1).

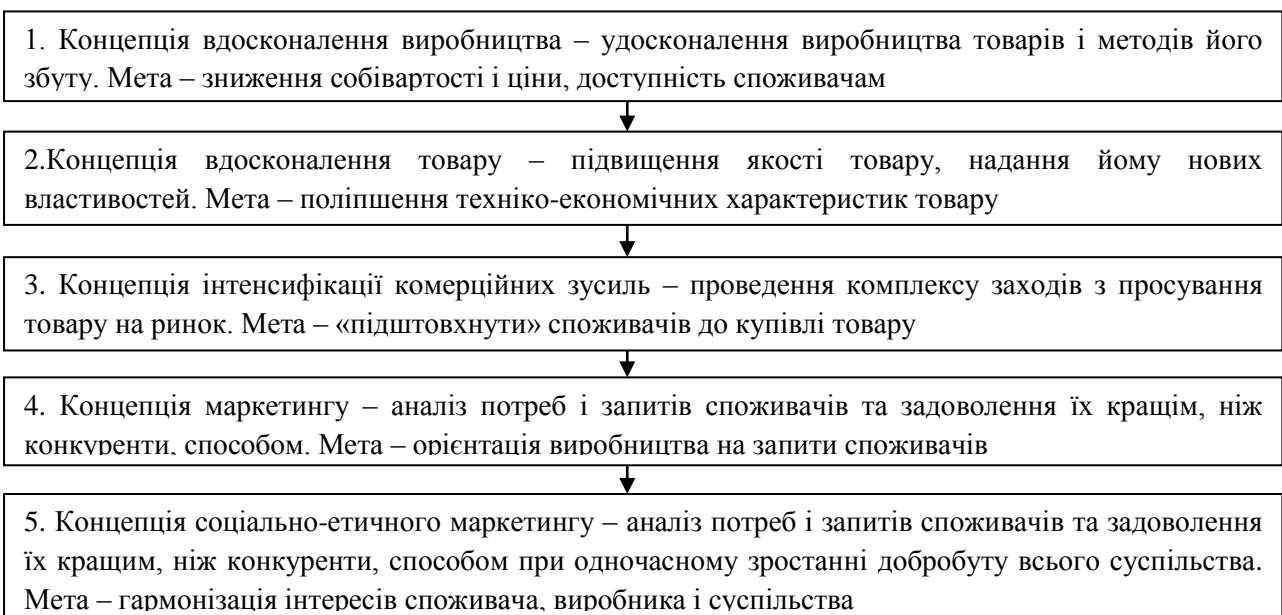


Рис. 1. Еволюція концепцій маркетингу [3]

Ці концепції формувалися в різні періоди розвитку ринкової економіки. Загальна тенденція розвитку маркетингу – перенесення акценту з виробництва і товару на комерційні зусилля, на споживача і все більша орієнтація на проблеми споживача і соціальної етичності.

Сучасною концепцією маркетингу можна виокремити концепцію соціально-етичного маркетингу. Концепція соціально-етичного маркетингу орієнтована на визнання соціальної відповідальності менеджменту і бізнесу як перед суспільством, так і перед окремими співробітниками організації. У зв'язку з цим значимість діяльності господарюючих суб'єктів на ринку визначається не тільки комерційним результатом, але і соціальною спрямованістю їх діяльності.

Сучасна маркетингова концепція представлена різноманітними концепціями:

– понятійними концепціями (як філософії бізнесу, як науки, як управлінської концепції);

– концепції маркетингу залежно від стану попиту (розвиваючий, протидіючий маркетинг, демаркетинг, ремаркетинг);

– прикладні концепції маркетингу залежно від сфери його використання (прикладні концепції комерційного маркетингу – промисловий, торговий, банківський; та прикладні концепції некомерційного маркетингу – передвиборний, релігійний, соціальний маркетинг, макромаркетинг);

– управлінські концепції маркетингу (концепція стратегічного маркетингу, конкурентної раціональності, максімаркетингу, власне маркетингового управління) [2].

Отже, сучасна концепція маркетингу – це аналіз думки багатьох підприємців протягом декількох сотні років на свою діяльність на ринку і сам ринок, що відбувається внаслідок розвитку продуктивних сил суспільства. Концепції маркетингу проявляється в підвищенні рівня маркетингу – від «удосконалення виробництва» через «інтенсифікацію комерційних зусиль» до соціально-етичного маркетингу.

Важливістю існування маркетингових концепцій полягає в можливості використовувати їх при розробці власної стратегії компанії. Всі сучасні концепції маркетингової діяльності будуються на комплексних комунікаціях. І сьогодні важко знайти виробника, який би не застосовував медіа-міксу в своєму просуванні. Тому, саме гармонійний синтез компонентів кількох концепцій і дозволяє кожному виробнику знаходити свій шлях до успіху.

### Список літератури

1. Благоев Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011 – 272с.

2. Гуржій Н. М. Управління маркетингом: концепції та проблеми / Н. М. Гуржій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 720 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 16–22.

3. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / [за ред.д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка]. – Суми: Університетська книга, 2008. – 272с.

УДК 338.46

Бакало Н.В., к.е.н., доцент; Бесараб О.В., Пономаренко Н.С., студенти  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РОЗРОБКИ ЕКСКУРСІЙНОГО ТУРУ

Розвиток туристичної індустрії зробив свій внесок в екскурсійну діяльність. Вона стала однією зі складових турів, що реалізуються на туристичному ринку. Виділяють декілька підходів до поняття екскурсія, згідно з першим екскурсія розглядається як твір певного

автора або групи авторів і будується з урахуванням вимог, що пред'являються до літературного твору [1]. Відповідно до такого підходу екскурсія має свій сюжет, якому підпорядковується весь екскурсійний матеріал.

Створення екскурсії – складний процес, що потребує активної участі цілого колективу працівників. Зміст майбутньої екскурсії, її пізнавальна цінність знаходяться в прямій залежності від знань методистів і екскурсоводів, їх компетентності, ступеня практичного засвоєння ними основ педагогіки і психології, уміння вибрати найбільш ефективні способи і прийоми впливу на аудиторію.

У плані проведення екскурсії повинні розробитися етапи роботи, перелік об'єктів спостереження і матеріалів, які повинні бути зібрані, розподіл часу за етапами. Тривалість екскурсії залежить від її характеру. Вона може займати від 40 - 50 хв до 2 - 2,5 ч. Заключним етапом екскурсії є підведення її підсумків у ході бесіди з метою приведення отриманих знань у систему.

Спершу потрібно обрати тему екскурсії. Тема – це головна думка екскурсії, основа на якій будується розповідь і показ обраних об'єктів. Про формуванні теми екскурсії слід передбачити, що вона повинна бути стислою, але донести туристу головну думку. Правильне формування теми дає змогу гідно привернути увагу до тих об'єктів які були раніш обрані. Тема визначає назву і стиль екскурсії, яка повинна активізувати увагу екскурсанта.

За темою екскурсії складається текст який береться з книг, статей. Він повинен бути не перенасичений термінами, датами. Тому що як правило така інформація туристам, просто не цікава. Інформація повинна бути стислою, але розкривати повністю те що гід хотів донести про самий об'єкт.

Екскурсовод повинен не просто ознайомити екскурсантів з об'єктом, але він має володіти різними прийомами розповіді, він навіть може пожартувати під час своєї промови. Застосування а практиці цих прийомів не може бути стандартним. Тому що в екскурсіях беруть участь люди різного віку, різної статі, професій, національністю, різних релігійних переконань, із різним рівнем знань.

Велику роль відіграють творчі здібності екскурсовода, які відкриваються в проведенні екскурсії. Екскурсія складається з самої підготовки екскурсії і звичайно її процесу проведення.

У процесі підготовки екскурсії при відборі об'єктів оцінюється його пізнавальна цінність, популярність серед туристів, незвичайність (екзотичність), неповторність, виразність (зовнішня виразність самого об'єкта або взаємодія екскурсійного об'єкта з навколишнім його середовищем), схоронність (стан об'єкта в даний момент, його підготовленість до показу), місце знаходження (відстань до об'єкта, зручність під'їзду до нього, придатність дороги для автотранспорту, наявність місця для зручного розташування групи біля об'єкта) [1].

Вивчення об'єктів екскурсоводами не повинно обмежуватися знайомством з літературними джерелами. Обов'язковий безпосередній ретельний огляд об'єкта на місці, в природній обстановці, що допоможе екскурсоводу в майбутньому вільно орієнтуватися в об'єкта, кваліфіковано вести показ [3].

По мірі збору відомостей про об'єкт рекомендується заносити їх в спеціальні картки, які є хорошим довідковим матеріалом для екскурсоводів.

Кількість об'єктів, які відбирають для певної екскурсії, узгоджують з вимогою послідовності показу. «Набір» об'єктів має бути різноманітним і співвідноситися з темою, змістом екскурсії, складом групи екскурсантів. Слід враховувати, що кожна тема має «свої» об'єкти. При використанні однієї пам'ятки в різних екскурсіях, необхідно кожного разу розкривати її по-новому, подавати різний фактичний матеріал.

Проведення екскурсії. Прийоми проведення екскурсій складають специфічну форму роботи екскурсоводів, "оболонку" екскурсії, в якій вони розкривають її зміст екскурсантам. Ці прийоми і способи впливають із специфіки екскурсій – поєднання показу з розповіддю

пересуванням екскурсантів від об'єкта до об'єкта. Існує кілька видів наочності, в тому числі образотворча (картини, моделі, фотографії і т.д.), предметна [2].

Головною частиною екскурсії, яка обумовлює наочність екскурсії, є показ. З його допомогою екскурсовод керує процесом сприйняття екскурсантів, направляє їх увагу на основні риси і сторони предметів, явищ, які допомагають висвітлити екскурсійну тему. При цьому він повинен враховувати фізіологічні основи зорового сприйняття. Відмітимо, що успіх та ефективність екскурсії залежать від встановлення належного контакту екскурсовода з екскурсантами з першого моменту зустрічі до її закінчення. Сприятливий "психологічний клімат" під час екскурсії є неодмінною умовою, при якому вона доставляє творче задоволення екскурсоводу, естетичну насолоду і радість її учасникам [2].

### Список літератури

1. Організування туристичної діяльності : навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, А. В. Дубоделова, І. Я. Кулиняк, Х. Ю. Малкуш; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2015. – С. 296-302
2. Бабарицька В., Екскурсоведство і музеєзнавство / Бабарицька В., Короткова А., Малиновська О. / Навчальний посібник. — К.: Альтерпрес, 2007. – 464 с.

УДК 338.46

Бакало Н.В., к.е.н., доцент; Винник С.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІЙ ПІДПРИЄМЦІВ

Зараз в усьому світі, поширене вживання таких термінів, як: бізнесмен, менеджер, підприємець. У побуті їх використовують як синоніми. І це не випадково, тому, що ці поняття мають загальний базис, але це не зовсім так. Справді, всі націлені на отримання прибутку, на стабільне функціонування підприємства тощо. Але кожен дійшов своєї мети різними шляхами. Роль бізнесу у суспільстві досить яскраво проілюстрована з прикладу ролі підприємства як найстійкішою формою бізнесу. Роль підприємства – багатогранна та як сутність – багатофункціональна. Наприклад, будь-який бізнесмен прагне, щоб сформував ефективну систему мотивації топ-менеджменту в ім'я дальшого поступу компанії. Будь-який менеджер йти до кар'єри тощо.

Детальніше зупинимось на таких категоріях підприємців: бізнесмени і ремісник. Відмітимо, що між цими поняттями існує значна різниця, яка залежить від життєвої позиції особистості, а саме: ви прагнете розвитку або заробляти будь-якою ціною. Що приносить більше задоволення: успіх або якісний продукт. Суть цього антагонізму розглянемо далі.

Ремесло – це спосіб принести користь іншим людям в обмін на гроші, не розраховуючи на збільшення доданої вартості. У ремеслі немає мети збільшення прибутку. Пекарі, гончарі, швачки (як ремісники) не рекламують себе. Вони просто знаходяться в зручному місці – хто проживає поруч, знають про них і користуються їх послугами.

А ось система хлібних кіосків на відміну від пекаря – або юридична фірма на відміну від юриста – це вже бізнес (прагнення отримати додану вартість). А з моменту міркувань про дохід – починається конкуренція.

Більшість, говорячи про конкуренцію надають їй невірне тлумачення. Конкуренція – це результат певного стану речей, а не спеціальний інструмент поліпшення якості. Хорошого майстра визначає життя, а не Антимонопольний комітет. Але, коли «зграю вовків» (підприємців) все ж випустили на волю, звичайно, механізм стримування їх жадібності користується все більшим попитом. До речі, багато мільйонерів можуть підтвердити, що

вони не прагнули збільшити або отримати більше. Просто коли їх продукт став конкурентоспроможним, то попит на нього виріс. Черга і створила їх бізнес.

Висновок. Бізнес і ремесло – це не організаційно-правова або економічна форма взаємовідносин людей, це розвиток в першому випадку, і творчість – у другому. Важливу роль при виборі підприємства також відіграють швидкість обслуговування, ввічливість і щирість обслуговуючого персоналу, головним завданням якого має бути не тільки задоволення матеріальних потреб клієнта, а й створення сприятливого іміджу підприємства з метою заохочення клієнтів до постійного обслуговування саме їхніх підприємством.

УДК 332

Бакало Н.В., к.е.н., доцент; Левченко О.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### **ПІДПРИЄМНИЦТВО ЧИ НАЙМАНІЙ ПРАЦІВНИК**

У разі невдачі бізнес-проекту найманий топ-менеджер не отримує бонус, в гіршому випадку – піде шукати інше місце. Підприємець ризикує, перш за все, своєю репутацією і несе відповідальність перед державою, співробітниками, кредиторами і власною сім'єю, що наповнює його діяльність соціальним змістом. Саме цим керуються меценати та благодійники, яких чимало навіть серед представників малого бізнесу.

Саме невтомність, жага до діяльності та креативність мислення, а також здатність знаходити вихід з будь-якої ситуації – дорогоцінні якості. Людина з досвідом ведення бізнесу зазвичай добре знає ціну необдуманим рішенням. У той же час він націлений на результат, готовий ризикувати і діяти – це цінна якість відрізняє далеко не всіх співробітників.

У роботодавців часто виникають два побоювання:

бізнесмен який не відбувся принесе в компанію негативний досвід ведення справ;

новий співробітник може зайнятися промисловим шпигунством і скопіювати механізм ведення Вашого бізнесу.

Ці сумніви не повинні впливати на рішення про найм, адже шпигувати можуть і інші співробітники. Важливо спрямовувати підприємницьку активність працівників в конструктивне русло.

Що потрібно з'ясувати на співбесіді. Важливо вислухати колишнього підприємця і зрозуміти, чи зможе він працювати на користь чужого бізнесу. На жаль, такі кандидати часто недоговорюють:

по-перше, ті, хто ніколи не ризикував, не пропускають нагоди поглумитися над невдалим бізнесменом;

по-друге, відверто розповідати про свої невдачі неприємно.

Якщо співробітник компетентний, його минулі невдачі не завадять прийняти на роботу.

Чим погані колишні підприємці. Мотиви, за якими колишні бізнесмени шукають роботу за наймом, часто не обіцяють нічого хорошого роботодавцю. Цілком виправдані такі побоювання:

колишній підприємець не вміє вирішувати управлінські завдання (таких претендентів при їх бажанні краще розглядати на посаду рядового співробітника, якому потрібно виконувати кілька чітко регламентованих операцій);

він хоче досягнути секрети бізнесу, щоб потім відкрити свою справу і переманити клієнтів;

співробітник може виявитися некерованим, буде ігнорувати завдання і робити все так, як вважатиме за потрібне.



Що треба з'ясувати на співбесіді. Дуже важливо зрозуміти справжні причини, які штовхнули колишнього підприємця на пошук роботи за наймом. Якщо його спонукає один з наступних мотивів, то, на нашу думку, не варто пропонувати йому роботу.

Набридла попередні діяльність, хоче спробувати себе в інших галузях. Такий співробітник довго в компанії не затримається. Якщо виявилось не під силу самостійно вирішувати управлінські питання (платити зарплату, проходити перевірки, відповідати за недобросовісну роботу підлеглих і т.п.), то людина навряд чи буде Вам корисною. Швидше за все, за кожним рішенням він стане звертатися до керівника.

УДК 331.108

Бакало Н.В., к.е.н., доцент; Мизин О.О., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### **АДМІНІСТРАТИВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

У діяльності будь-якої компанії виникають різні проблеми, як поточні, які вирішуються в робочому порядку, так і системні, принципові, що призводять до серйозних ускладнень в роботі компанії, аж до відходу компанії з ринку.

Чому і яким чином в компанії що має стабільний стан та сталий розвиток відбувається зниження ефективності, спад показників. Які ознаки попереджували про дану негативну ситуацію, що свідчило про настання важких часів і наскільки компанія в особі своїх керівників розуміла, що відбувається і без запізнення приймала відповідні рішення для свого виживання і розвитку. Чи є подібний підсумок наслідком довготривалого накопичення великої кількості відносно дрібних проблем або тут все залежить від однієї або декількох серйозних помилок, зроблених на важкому шляху компанії.

Саме керівник повинен бути компетентним та приймати управлінські рішення з питань, які потрібно вирішити негайно, щоб підібрати ефективний колектив, що відповідно сприятиме формуванню кваліфікованих спеціалістів.

В даному випадку важливо зосередитись на адміністративних методах, які базуються на владі, дисципліні та дисциплінарних стягненнях. Адміністративні методи орієнтовані на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність дисципліни праці, почуття відповідальності, прагнення людини працювати в певній організації, культура трудової діяльності. Ці методи відрізняє прямий характер впливу: будь-який регламентуючий та адміністративний акт підлягає обов'язковому виконанню. Для адміністративних методів характерна їх відповідальність правовим нормам, які діють на певному рівні управління, а також актам та розпорядженням вищих органів управління [1].

Адміністративні методи управління становляться на відносинах дисципліни та відповідності, здійснюються в формі організаційного та розпорядчого впливу [2]. До адміністративних методів належать: організаційний вплив: штатний розклад; статут організації; положення про підрозділи; колективний договір; посадові інструкції; правила трудового розпорядку; організація робочого місця; організаційна структура управління.

На підприємстві, де є високий рівень організаційних дій, доведених до стандартів підприємства і регламентів управління, висока трудова і старанна дисципліна, значно знижується потреба в застосуванні розпорядливих дій. Ті підприємства, які не довели дії до стандартів і регламентів, потребують постійної оперативної розпорядливої дії, і на них, імовірно, будуть гірші кінцеві результати виробництва. З іншого боку, реалізація організаційних дій в значній мірі залежить від менталітету працівників, їх бажання неухильно дотримувати інструкції і працювати за правилами, затвердженими адміністрацією.

Розпорядчий вплив: накази; цільове планування; розпорядження; нормування праці; вказівки; координація робіт; інструктаж; контроль виконання; повчання. Матеріальна відповідальність і стягнення: відповідальність за затримку трудової книжки; добровільне відшкодування збитків підприємству; утримання із зарплати; депреміювання; повна матеріальна відповідальність; колективна матеріальна відповідальність.

Дисциплінарна відповідальність і стягнення: зауваження; догана; сувора догана; пониження на посаді; звільнення. Адміністративна відповідальність: попередження; штраф; вилучення предметів з поверненням; адміністративний арешт; виправні роботи.

Отже, в сучасній організації, адміністративні методи є запорукою ефективного управління персоналом компанії, тому що надає повноважень керівництву якнайкраще стимулювати своїх співробітників до продуктивної праці.

### Список літератури

1. Братченко В.Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах // Персонал, № 3, 2006. – С. 12-16.
2. Журавель П.В. Сучасна парадигма в управлінні персоналом // Персонал, №5, 2005. - С. 122 - 126.

УДК 331.101.3:658

Бакало Н.В., к.е.н., доцент; Пилипенко Д.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ВАЖЛИВІСТЬ МОТИВАЦІЙНИХ ЗБОРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Коли ми говоримо про збори, мається на увазі збір персоналу незалежно від кількості осіб, що працюють на підприємстві. Збори – це форма колективного обговорення ділових проблем, які хвилюють громадськість, їх проводять з метою спільного осмислення певного питання. Часто у керівників та бізнесменів виникає таке питання: «У мене лише дві особи, навіщо мені їх збирати?». Це велика помилка, тому що з розширенням підприємства та збільшенням кількості співробітників не буде відпрацьований цей механізм, що обов'язково позначиться на роботі організації як єдиного організму.

Суть зборів – в об'єднанні та групуванні персоналу, важливо також відмітити поняття мотивації зборів.

Мотивований співробітник – це фахівець, який відноситься до труднощів свого відділу та підприємства, як до власних, та активно працює на своєму робочому місці.

Збори вирішують відразу два завдання: з'являється ідея, якою керується співробітник і, відповідно, виникає бажання діяти, причому у великій кількості.

Зобразимо мотивацію співробітника у вигляді – шкали мотивації (шкала спонукальних мотивів). Кожен наступний рівень від найнижчого містить попередній, це варто пам'ятати: від низької мотивації до високої:

1. Гроші. Співробітник працює виключно заради грошової винагороди. Це найнижчий рівень, адже якщо йому цікава тільки фінансова вигода, він в будь-який момент встане і піде від вас, тому що в іншому місці грошова винагорода більша. Причому співробітник може бути професіоналом, однак на першому місці у нього стоять саме гроші, і коли він йде, керівник розбудовується. Це фахівці, які знають собі ціну, але вони орієнтовані на виключно грошову складову.

2. Особиста вигода. Працівника цікавлять не лише гроші, але і те, що він отримає саме для себе. Це може бути навчання, офіційне працевлаштування, різні бонуси, оплачувані засоби зв'язку, близькість роботи до дому. Такі люди керуються вигодами, які можуть отримати від компанії. Наприклад, 40% вихователів у дитячому садку – це не професійні

педагоги, а мами, які, в першу чергу, хотіли отримати місце в дошкільному закладі для своєї дитини.

3. Особиста впевненість. Співробітник вважає себе фахівцем у своїй галузі, і він дивиться, на якому підприємстві він буде використовувати свої здібності. Для нього важливо бути корисним, він дивиться, що може дати організації.

4. Борг. Борг – це стан людини, коли він поділяє цілі бізнесу та підприємства, на якому працює.

Ідея мотивації зборів – тримати людей в курсі цілей і весь час промовляти, куди рухається підприємство.

Крім того, є сенс розглянути категорії людей, які вам потрібні. Запитайте у будь-якого керівника, навіщо йому потрібні співробітники і він відповість, що очікує від них певної допомоги, що полягає в досягненні ними результатів і цілей, які перед ними поставлені.

Якщо співробітники не виконують свої функції то керівники або власник «приклеюється» до свого бізнесу і стає заступником підлеглих, доробляючи роботу за співробітників.

Необхідно чітко розподіляти функції між співробітниками. Надавайте значимість людям, які будуть показувати позитивний результат.

УДК 331.1(075.8)

Білоусова А.Ю, к.е.н., доцент; Кідалашева І.В., студент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

## **ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ МЕНЕДЖЕРА**

Від взаєморозуміння та взаємодопомоги працівників залежить успіх роботи в колективі. І головна роль у цьому належить менеджерам. Адже для якісної роботи потрібні вмілі та грамотні керівники на всіх рівнях управління організацією. Якщо не організувати роботу менеджера, його робоче місце, то він не зможе ефективно працювати, що дуже вплине на результати діяльності всього колективу.

З метою підвищення продуктивності роботи менеджера будь-якого рівня важливо правильно організувати його робоче місце. Неправильна організація робочого місця менеджера, помилки в організації призводять до втрати часу, зайвих витрат зусиль, непродуктивної праці, що зрештою позначиться на якості управління організацією. Тому питання організації робочого місця менеджера є актуальним.

Актуальність правильної організації робочого місця менеджера надзвичайно зростає у сучасних умовах, для яких властиві висока динамічність, швидкі зміни, нестабільність, поглиблення спеціалізації та розширення співробітництва у виробництві, збільшення обсягу управлінської інформації та управлінської роботи, ускладнення функцій управління. Для того, щоб виконувати обсяг робіт, який постійно зростає без збільшення чисельності управлінських працівників, необхідно значне підвищення ефективності праці менеджерів всіх ланок управління. Проблему можна вирішити лише шляхом впровадження методів наукової організації праці, широкої інформатизації та комп'ютеризації робіт, що виконуються управлінським персоналом.

Перш за все, необхідно з'ясувати, що ж являє собою робоче місце менеджера.

Поняття "робоче місце" у загальному сенсі має подвійний зміст. З одного боку, це первинна ланка виробничої структури підприємства, з іншого, суто технічного боку – зона, в якій здійснюється трудова діяльність менеджера, який виконує певний вид робіт, певні операції, при можливо менших фізичних зусиллях та мінімальному нервовому навантаженні [1].

Як правило, робочим місцем менеджера є спеціальне робоче приміщення – кабінет, в якому він проводить більшу частину робочого часу. Від того, яким буде кабінет, залежить також працездатність менеджера, результати його роботи, процес ухвалення рішень різноманітного характеру. Зрозуміло, що чим краще робоче місце менеджера пристосовано до його роботи та його особистих уподобань, тим ефективнішою буде праця менеджера.

Організація робочого місця менеджера має відповідати певним вимогам. В організації робочого місця менеджера необхідно враховувати:

внутрішній об'єм і форму кабінету (залежно від рівня управління прийнятна площа становить від 20 до 50 м<sup>2</sup>, а висота кабінету - щонайменше 2,5 м). Форма кабінету також важлива, оскільки офіс менеджера - це не просто місце, де він працює. Часто - це місце зустрічей, нарад. З огляду на це, найбільш раціональним є прямокутна форма кабінету зі співвідношенням 1: 2;

меблі, які мають враховувати антропометричні показники (зріст, довжину тіла, довжину рук та ін.); забезпечення комфортної позиції тіла, створення умов для меншої втоми, візуального сприйняття, волі руху тощо; раціональне планування та компоновання меблів; естетичний вигляд меблів;

устаткування приміщення, де працює менеджер, залежить від чисельності людей, які в ньому працюють. Якщо йдеться про менеджерів вищого та середнього рівня управління (топ-менеджерів та мідл-менеджерів), то для кожного менеджера призначено свій кабінет. Якщо йдеться про менеджерів нижчої ланки управління, то в одному приміщенні можуть працювати кілька менеджерів. До устаткування кабінету менеджера належать канцелярські товари, кілька телефонів;

приміщення, де працює менеджер, має бути обладнано необхідною комп'ютерною технікою та Інтернетом, адже менеджер завдяки розвитку інформаційних технологій все більше і більше часу витрачає на роботу з комп'ютером. Мережа дозволяє співпрацювати з багатьма бізнес-партнерами в електронному режимі;

санітарно-гігієнічні умови роботи (зменшення шуму – за допомогою шумоізоляційної оббивки тощо; підтримка нормального мікроклімату за допомогою кліматичної техніки; для зменшення сонячного світла корисні жалюзі на вікнах);

елементи "оживлення" робочого приміщення, що дозволяють створити довірливе оточення, комфорт та атмосферу, яка допомагає у роботі, підвищити ефективність праці (живі квіти, штори, книги тощо);

кольорове оформлення кабінету: кольорові тони не повинні бути різкими, слід використовувати м'які кольори, що не дратують, але одночасно будуть створювати робочу атмосферу. Колір краще вибрати зі світлих тонів (світло-зелений, жовтий, бежевий), оскільки світлі тони не лише сприяють зменшенню стомлення, але і збільшують об'єм кімнати. Важливо також, щоб усі поверхні мали матовий вигляд, оскільки блискучі поверхні не дуже прийнятні для здоров'я.

У табл. 1 надано основні підходи до приміщень менеджерів, дотримання яких дозволить створити у приміщенні робочу, але одночасно комфортне оточення [2].

Таблиця 1

### Планування приміщень менеджерів

Система планування приміщень	Характеристика	Переваги	Обмеження
Кабінетна	Розміщення структурних підрозділів – на окремих поверхах, підрозділах та службах – окремі кімнати від 4 до 30 робітників	Затишні та комфортні умови праці для декількох осіб	Збільшення витрат на світло та опалення, збільшення документообігу

Загальна	Розміщення у великих залах, або на поверхах споруд кількістю приблизно 100 працівників	Зниження витрат на будівництво та експлуатацію приміщень. Зменшення простору на одного робітника. Рациональна технологія управління	Можливість зробити творчу та атмосферну обстановку не вийде. Шум
Стільникова	Розміщення у великому залі працівників відділу разом з керівниками відділів та служб через скло-роздільні стіни, висотою 1,5-2,0 м	Можливість слідкувати за працею кожної ланки організації. Дисципліна	Немає

В організації робочого місця менеджера важливу роль відіграє його планування. Зазвичай дотримуються таких правил:

стіл розміщують перпендикулярно до вікна, при цьому якомога далі від джерела тепла також бажано, щоб вікно було ліворуч;

вхідні двері мають знаходитись у полі зору менеджера;

за спиною менеджера не має бути меблів, винятком може бути екран, демонстраційна дошка тощо;

якщо в одному офісі працюють два та більше менеджерів, то проміжок між їхніми робочими місцями має становити не менше 100-120 см [3].

Розташування предметів, документів та інших засобів праці на робочому столі менеджера також має відповідати певним правилам, основні з яких зводяться до такого:

на столі не має бути зайвих предметів, які не мають безпосереднього відношення до роботи;

кожен предмет повинен мати своє місце;

документи, що використовуються в поточній роботі, повинні бути розміщені таким чином, щоб забезпечити їхній швидкий огляд та пошук;

на робочому столі мають знаходитися документи, з якими менеджер працює у поточний час, або ті, що потрібні у будь-який момент часу;

документи, з якими менеджер працює час від часу, мають знаходитися у спеціальних теках, кожна з яких повинна мати відповідний надпис;

комп'ютер можна розташувати або праворуч або ліворуч, а клавіатура справа або в центрі (залежно від фізичних особливостей менеджерів);

засоби зв'язку (телефони та переговорні пристрої) зазвичай розташовують ліворуч від працівника;

канцтовари слід зберігати у спеціальному місці з розділювачами [3].

У кабінеті менеджерів можуть розміщатися зразки виробів, що виготовляються, або стенди з їхнім описом.

Ефективність організації роботи менеджера та можливість використання інструментів її удосконалення залежать від структури витрат часу менеджера протягом робочого дня. За деякими даними така структура має вигляд:

плановані зустрічі - 60-65%;

телефонні дзвінки - 3-6%;

робота з документами (читання, складання, ознайомлення, підпис тощо) - 17-22%;

перебування у дорозі (на зустрічі, на віддалені об'єкти, у філії організації тощо) - 3-7%;

позапланові зустрічі - 7%;

відпочинок та перерва на обід - 2%;

втрата часу - 2% [2].

Правильна організація робочого місця менеджера, як показано, надає можливість йому раціонально виконувати посадові обов'язки, витратити на це менше часу та зусиль, результативно спілкуватися з підлеглими та керівництвом організацією, підтримувати високу працездатність та робочий настрій.

Отже, діяльність менеджерів має велику роль для організації, оскільки саме менеджери контролюють значні потоки інформації, ухвалюють різноманітні рішення та реалізують їх. Одним з чинників, що підвищують ефективність праці менеджера, а, отже, і управління організацією, є правильна організація робочого місця менеджера.

Для результативної роботи менеджер повинен мати відповідним чином обладнаний офіс, необхідні засоби інформатизації та комп'ютеризації управлінської роботи.

### Список літератури

1. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера : навч. посібник. — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 360 с.
2. Офісний менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. І. Скібіцька, В.І. Щелкунов, Т.В. Сіващенко, Ю. М. Чичкан-Хліповка. — Київ : Центр учб. л-ри, 2014. — 616 с.
3. Скороходов В. А. Автоматизоване робоче місце менеджера : навч. посіб. / В. А. Скороходов, І. М. Худяков. — К. : Професіонал, 2008. — 416 с.

УДК 378

Вовчок Я.В., к.п.н., доцент

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»  
(м. Івано-Франківськ, Україна)*

### **ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ “КОМПЕТЕНЦІЯ” ТА “КОМПЕТЕНТНІСТЬ” У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ЕТНОГРАФІЧНОГО ТУРИЗМУ У ВНЗ УКРАЇНИ**

Поняття «компетентність» широко використовується в сучасній педагогіці. Як бачимо, конкретні знання та уміння в сучасному суспільстві не забезпечують особистості гідне місце в житті. Натомість затребуваними сьогодні розглядаємо універсальні якості, моделі поведінки, гнучкість мислення, уміння оперувати інформацією й співпрацювати з іншими. Як зауважує Т. Смагіна, «...компетентність – це специфічна здатність, яка дає змогу ефективно розв'язувати проблеми, що виникають в реальних ситуаціях життя», тобто це певні способи мислення та практичні навички, якими людина послуговується в житті.

Слід розмежовувати категорії «компетенція» та «компетентність». Р. Скірко зазначає: «Поняття «компетенція» означає сферу застосування знань, умінь і навичок людини, тоді як «компетентність» – семантично первинна категорія, що відображає їх інтеріоризовану (засвоєну як особистісний досвід) сукупність. За результатами вивчення соціально-філософських джерел виявлено принципову відмінність компетенції від компетентності, яка полягає в тому, що компетенція є інституціональним поняттям, яке визначає статус особи, а компетентність є поняттям функціональним».

А. Хуторський з цього приводу підкреслює, що компетенція є наперед заданою вимогою до освітньої підготовки того, хто навчається, а компетентність є сукупністю сформованих особистісних якостей і мінімального досвіду діяльності у відповідній сфері.

Теоретико-методичні засади компетентнісного підходу в сучасній освіті відображено в дослідженнях європейських учених. Міжнародна комісія Ради Європи (програма «DeSeCo» – Визначення і вибір компетентностей: «Definition and Selection of Competencies») пропонує таке визначення: «Компетентність – це здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби і виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на комбінації (поєднанні) взаємовідповідних пізнавальних ставлень та практичних навичок, цінностей, емоцій, поведінкових компонентів, знань і вмінь. Саме такий алгоритм є прикладом для моделювання внутрішньої структури компетентності, орієнтованої на потреби». І. Зимня пропонує класифікувати ключові компетентності особистості й виокремлює такі групи:

стосуються самої людини як суб'єкта життєдіяльності;  
стосуються взаємодії з іншими людьми;  
стосуються діяльності людини в усіх її формах і різновидах.

У системі вищої освіти в руслі реалізації Болонського процесу також впроваджується програма «Гармонізація освітніх структур в Європі» (Tuning Educational Structures in Europe). Відповідно до неї визначення кінцевих результатів навчання та компетентностей розглядається в комплексному проекті «Тьюнінг» (Tuning). Його впровадження повинно забезпечити порівняльність, сумісність та прозорість навчальних програм системи вищої освіти в різних країнах. Компетентність у проекті визначено як «...динамічне поєднання когнітивних та метакогнітивних умінь, навичок, знань та розумінь, міжособистісних, розумових та практичних умінь, навичок і етичних цінностей».

Якість результатів професійної підготовки у ВНЗ зумовлюється сучасними вимогами суспільства й визначає відповідний рівень професійної компетентності випускників. У Законі України «Про вищу освіту» зазначено: «...компетентність – динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти».

Відповідно якість вищої освіти в контексті її модернізації визначається не наявністю знань, умінь і навичок, а характеризує уміння людини їх мобілізувати для розв'язання конкретних професійних завдань у потрібний момент.

Визначення змісту поняття «компетентність фахівця» пропонує Ю. Татур і наголошує на тому, що «...це прояв на практиці його прагнення і здібності (готовності) реалізувати свій потенціал (знання, вміння, досвід, особистісні якості та ін.). Для успішної продуктивної діяльності у професійній та соціальній сферах, усвідомлюючи соціальну значущість і особисту відповідальність за результати цієї діяльності, необхідно її постійно вдосконалювати».

Як стверджує В. Лозовецька, «...професійна компетентність – це інтегративна якість, яка включає рівень оволодіння професійними знаннями, уміннями та навичками, а також особистісну компетентність, яка виявляється, перш за все, у комунікативності, творчості і креативності. Важливими є також особистісна варіативність, гнучкість, готовність до постійного саморозвитку та самовдосконалення. Особистісний компонент професійної компетентності зумовлює здатність спеціаліста до самостійного вибору власної стратегії професійної діяльності в нових умовах праці». У її структурі дослідниця виокремлює власне професійну, соціально-комунікативну компетентність та самоуправління.

А. Маркова вважає, що професійна компетентність є сукупністю психічних якостей, психічних станів, які дозволяють діяти самостійно і відповідально, уміння і здатність людини виконувати певні професійні функції. У посібнику «Психологія професіоналізму» російська авторка обґрунтовує такі види компетентностей: спеціальна, соціальна, особистісна, індивідуальна. І. Болотнікова вказує, що професійна компетентність та професіоналізм є складниками психічної зрілості особистості і доповнює виокремлені А. Марковою види екстремальною компетентністю. Це видове розмаїття компетентностей характеризує рівень професіоналізму працівників у різних сферах. А саме:

1) спеціальна – володіння власне професійною діяльністю на досить високому рівні, здатність проектувати свій подальший професійний розвиток;

2) соціальна – володіння спільною (груповою, кооперативною) професійною діяльністю, співпрацею, а також прийнятими в цій професії прийомами професійного спілкування; соціальна відповідальність за результати своєї професійної праці;

3) особистісна – володіння прийомами особистісного самовиявлення й саморозвитку, засобами протистояння професійній деформації особистості;

4) індивідуальна – володіння прийомами самореалізації і розвитку індивідуальності в межах професії, готовність до професійного росту, здатність до індивідуального

самозбереження, стійкість до професійного старіння, уміння раціонально організувати власну працю без перевантаження часу й сил, здійснювати її без напруження, втоми і навіть із дещо активізуючим ефектом;

5) екстремальна – готовність до роботи в ситуації раптового ускладнення, що виявляється в здатності розв'язувати проблеми, пов'язані зі зміною професії, перенавчанням, і, як результат – зменшення ризику безробіття.

Отже, науковці розглядають професійну компетентність як системну, інтегровану цілісну категорію, взаємозв'язок знань, умінь, навичок, особистісних якостей (цінності, риси характеру, рівень креативності, активності, відкритості новому), що дозволяє людині успішно самореалізуватись у професійній діяльності, використати власний потенціал, оперативно адаптуватися до змінних умов.

На доцільність застосування категорії «професійна компетентність» у контексті підготовки майбутніх фахівців указує його інтегративність і системність (поєднання понять «професіоналізм», «кваліфікація», «професійні здібності» тощо).

І. Саух визначає професійну компетентність менеджера туризму як «...найбільш загальну характеристику здатності фахівця ефективно виконувати професійні обов'язки (функції) у своїй професійній сфері діяльності (туристичній індустрії), своєрідний вимірник, індикатор, якісно-кількісну характеристику рівня професіоналізму ...важливий аспект його професійної культури, здатність до здійснення стратегічних, аналітичних, організаційно-розпорядчих, консультативно-дорадчих, контрольних функцій та ефективної самореалізації в умовах практичної діяльності на підставі спеціальних знань, умінь, цінностей, необхідних для професійної діяльності у сфері туристичної індустрії».

### Список літератури

1. Болотнікова І. В. Професіоналізм та професійна компетентність як складові психічної зрілості особистості / І. В. Болотнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Psihologia/42691.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Psihologia/42691.doc.htm). – Заголовок з титулу екрану.

2. Закон України «Про вищу освіту» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/print1402759724905695> Заголовок з титулу екрану.

3. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании. Авторская версия // И. А. Зимняя – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 20 с.

4. Лозовецька В. Т. Теоретико-методологічні засади формування професійної компетентності фахівця сфери послуг і туризму в умовах ринкового середовища / В. Т. Лозовецька // Формування професійної компетентності фахівця сфери послуг і туризму: навчально-методичний посібник / [В. Т. Лозовецька, Л. Б. Лук'янова, Л. В. Козак та ін.]. За заг.ред. Лозовецької В. Т. – К, 2010. – С. 10–86.

5. Саух І. В. Моделі професійної компетентності менеджера туристичної індустрії як основа конкурентоспроможності галузі / І. В. Саух // Економіка. Управління. Інновації. – 2010 р. – № 2(4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/menedjment-ukr/292-modeli-kompetentnosti-menedzhera-turystychnoi-industrii.html> Заголовок з титулу екрану.

6. Скірко Р.Л. Формування соціальної компетентності майбутніх практичних психологів у процесі професійної підготовки: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Скірко Р. Л. – Запоріжжя, 2010. – 22 с.

7. Смагіна Т. Поняття та структура соціальної компетентності учнів як наукова проблема / Т. Смагіна // Вісник Житомирського державного університету. Педагогічні науки. – Випуск 50. – 2010. – С. 138–142.

8. Татур Ю. Г. Компетентностный подход в описании результатов и проектировании стандартов высшего профессионального образования: Материалы ко второму заседанию



методологического семинара. Авторская помощь / Ю. Г. Татур. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 68 с.

9. Хуторской А. В. Технология проектирования ключевых и предметных компетенций / А. В. Хуторской // Интернет-журнал «Эйдос». – 2005. – 12 декабря [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2005/1212.htm>

УДК 332.146.2.

Глебова А.О., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **ФАНДРЕЙЗИНГ: СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Реформування територіальної організації системи влади в Україні, яка відбувається останніми роками і супроводжується децентралізацією влади потребує також використання нових методів фінансування соціально важливих проєктів, що дозволить забезпечити сприятливі умови для життєдіяльності людей та можливості для стійкого соціально-економічного розвитку регіонів. До основних завдань реформування територіальної організації влади в Україні належить реальне зміцнення самоврядування та надання громадам достатнього фінансового і матеріального ресурсу для вирішення завдань власного розвитку. Зволікання з практичним впровадженням цих заходів вестиме до подальшого соціально-економічного занепаду багатьох територій та гальмування регіонального розвитку [1]. Оскільки на рівні регіонів існує низка проблем, які пов'язані із фінансуванням проєктів медицини, освіти, інфраструктури, культури, туризму тощо необхідно використовувати не тільки кошти держбюджету, але і інших джерел фінансування.

Для цього, на нашу думку, доцільно запропонувати використовувати фандрейзинг. У широкому змісті слова фандрейзинг означає процес залучення матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації соціальних ініціатив. У вузькому значенні – це система взаємозалежних заходів, спрямованих на залучення фінансів для вирішення соціальних проблем [1]. Він дозволить акумулювати як зовнішні (гранти, спонсорські внески від комерційних організацій, краудфандинг), так і внутрішні джерела фінансування. Ми вважаємо, що розвиток фандрейзингу дозволить не тільки вирішувати низку нагальних проблем, але і активізувати залучення громади до вирішення своїх соціально-економічних проблем. Зокрема, є приклади успішної практики реалізації фандрейзингу в Україні, а саме Вінницька область, де громади Тростянецького, Гайсинського, Теплицького та Бершадського районів реалізували 31 проєкт.

Загальна сума усіх реалізованих грантових проєктів склала більше 6,3 млн. грн., з яких 1,7 млн. грн. – кошти обласного бюджету, 2,2 млн. грн. – кошти місцевих бюджетів, майже 2,3 млн. грн. - залучені кошти партнерів та 300 тис. грн. – співфінансування ГО «Соціальний центр МХП» майже стільки ж 472 тис. грн. надала ТОВ «Вінницька птахофабрика» [3].

У 2016 році Полтавська область змогла залучити міжнародної технічної допомоги на понад 1 мільйон євро та на 1 мільйон 270 тисяч доларів США. Як повідомив т. в. о. директора Департаменту економічного розвитку Дмитро Орлов, для реалізації Програми Розвитку Організацій Об'єднаних Націй «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду-III» на конкурсній основі відібрано 8 районів: Зінківський, Кременчуцький, Козельщинський, Лохвицький, Оржицький, Пирятинський, Чугівський, Шишацький. У відібраних районах визначено 29 сільських та 3 селищні ради (чисельністю до 10 тисяч населення), які зможуть реалізувати свої ініціативи в рамках Проєкту. Співфінансування Європейського Союзу становить 40 тисяч доларів на район. Можна витратити за наступними напрямками: водопостачання, ФАПи, енергозбереження в школах і дитсадках, енергоефективність

(застосування альтернативних технологій), доквілля (утилізація сміття) [4]. Також реалізуються проект, що фінансуються у межах проекту Німецького товариства міжнародного співробітництва GIZ.

Особливо активно в цьому напрямку працюють громади у Західній Україні, зокрема Чернівецька область. Проекти, в рамках яких гроші донорів надходили у міську раду: Проект «Розвиток мережі подієвого туризму на Буковині», донор – ЄС, термін реалізації 2011-2013 рр. (18 місяців), грантові кошти – 149490,00 євро, партнер по реалізації – Сучавський повіт (Румунія). Проект «Системи інформаційної безпеки дорожнього руху», донор – ЄС, термін реалізації з 24.12.2013 по 23.08.2015 року, грантові кошти – 51791,96 євро, партнери: Дорохой (Молдова), ЧОГО «Буковинська агенція реконструкції та розвитку». Проект «Захист кордонів від небезпек, що поширюються безпритульними тваринами», донор – ЄС, термін реалізації з квітня 2013 по грудень 2015 року, грантові кошти – 261535,00 євро, партнери: Асоціація «PROANIMA», Сучава (Румунія), Бельці (Молдова), ОГО «Захист тварин» (Чернівці), ЧОГО «Буковинський центр реконструкції та розвитку» (Чернівці). Проект «Покращення екологічної ситуації в басейнах річок Прут та Дністер через покращення систем очистки стічних вод у Чернівцях та Дрокії», донор – ЄС, термін реалізації з березня 2011 по червень 2016 року, грантові кошти – 426300,00 євро, партнери: ЧОГО «Буковинський центр реконструкції та розвитку» (Чернівці), Сучавська повітова рада (Румунія), районна рада Дрокії (Молдова). Проект «Захист кордонів від небезпек, що поширюються безпритульними тваринами». «Стерилізаційний центр для тварин у Чернівцях збудовано у рамках транскордонного проекту «Захист кордонів від небезпек, що поширюються безпритульними тваринами», який фінансувався коштом ЄС на виконання програми Румунія-Україна-Республіка Молдова. Проектом передбачено спорудження у Чернівцях стерилізаційного центру для тварин з подальшим створенням на його базі міського комунального підприємства – притулку для безпритульних тварин.

Для виконання проекту було передбачено залучити 261,535 тис.євро коштів ЄС та 61,205 тис.євро коштів міського бюджету. Проект було заплановано реалізовувати за 22 місяці – до жовтня 2015 року. За погодженням з бюро транскордонного співробітництва (м.Сучава, Румунія), проект було продовжено до 31.12.2015 року. Виконавцями проекту є департамент житлово-комунального господарства міської ради у співпраці з Асоціацією «PROANIMA» (м. Сучава, Румунія), Муніципалітетом м. Бельці (Республіка Молдова), обласною громадською організацією «Захист Тварин» та Буковинським центром реконструкції і розвитку. Реалізацію проекту розпочато у квітні 2014 року. Перший транш гранту надійшов у 2014 році в сумі 94,0 тис.євро, другий транш – в серпні 2015 року в сумі 127,9 тис.євро. В липні 2014 року було укладено договір на будівництво притулку для безпритульних тварин на вул.Південно-Кільцевій, 47 на суму 2795,162 тис.грн. з ПП «Рембудторг Інвест», яке здобуло перемогу в конкурсних торгах. 24.11.15р. укладений договір на додаткові роботи будівництва 1-ої черги на суму 1296,139 тис. грн [5]. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що окремі громади з 2010 року активно використовують фандрейзинг, який дозволяє вирішувати низку нагальних проблем територіальної громади. Проте, на жаль, ці заходи здійснюються не системно і у більшості не має чіткого розуміння для чого це потрібно. Звідки брати кошти? Який проект є першочерговим? А що потім буде ? ці та інші питання у більшості ситуацій пов'язані з відсутністю знань та досвіду. В той же час, саме фандрейзинг містить можливості для реалізації проектів, що дозволить прискорити процеси євроінтеграції нашого суспільства.

### Список літератури

1. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування. Аналітична доповідь. – К.:НІСД.-2016.-61с.

2. Глебова А.О. Сучасні теоретичні та практичні аспекти процесу організації фінансування соціально важливих проектів на основі фандрейзингу /А.О.Глебова. – Проблеми економіки. - №4- 2013.-с.2016-213.

3. Залучення грантових коштів – стимул для розвитку громад районів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vinrada.gov.ua/zaluchennya-grantovih-koshtiv-%E2%80%93stimul-dlya-rozvitku-gromad-rajoniv.htm>. – Заголовок з титулу екрану.

4. Полтавщина залучила на проекти громад понад 1 мільйон євро та 1 мільйон 270 тисяч доларів США [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.adm-pl.gov.ua/.../poltavshchina-zaluchila-na-proekti-gromad-ponad-1-milyon-iev...](http://www.adm-pl.gov.ua/.../poltavshchina-zaluchila-na-proekti-gromad-ponad-1-milyon-iev...) – Заголовок з титулу екрану.

5. Міжнародні гранти [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://dostup.pravda.com.ua/request/mizhnarodni\\_ghranti](https://dostup.pravda.com.ua/request/mizhnarodni_ghranti). – Заголовок з титулу екрану.

УДК 339.138

Казак О.О., к.е.н., доцент; Яценко А.В., студент  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

## ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ – ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Вірусний маркетинг – це маркетингова технологія, спрямована на популяризацію рекламної інформації, яка поширюється в основному за рахунок самих одержувачів інформації. Цей метод передбачає використання яскравих, нестандартних та креативних ідей, які здатні зацікавити одержувачів інформації та спонукає їх до її розповсюдження. Поняття «вірусний маркетинг» з'явилося в США у 1996 році. Для України це явище є відносно новим, але споживачі, не ідентифікуючи ці технології з «вірусним маркетингом», в тій чи іншій мірі використовували їх.

XXI століття – це століття інтернету, соціальних мереж, інновацій, тому особливо актуальним являється вірусний маркетинг on-line (або вірусний інтернет-маркетинг), який сприяє більш швидкісному поширенню інформації.

Ефективність маркетингу, в значній мірі, залежить від виду і способу його розповсюдження і поява інтернету значно розширює можливості його застосування. Особливо позитивні показники «вірусний маркетинг» має на таких каналах комунікацій як: соціальні мережі; форуми, спільноти; інформаційні портали [ 1 ].

Інтерактивне спілкування з людьми на відстані забезпечує безмежне розширення зони поширення «вірусу» і виводить дію маркетингу за межі не тільки окремих територій, а й, при необхідності, країн і континентів. Вірусна реклама має як переваги так і недоліки, основні з яких наведені у табл. 1.

Таблиця 1

### Основні переваги та недоліки вірусної реклами [2]

Переваги	Недоліки
Економність	Складність прогнозування результатів
Реклама не нав'язується, а подається невимушено.	Хвилеподібність
Зрозумілість реакції споживачів	
Відсутність цензури	
Доступність	
Життєвий цикл такого виду реклами більше двох років	

Безумовно, «вірусний маркетинг» є ефективним засобом реалізації товарів та послуг і застосовується багатьма компаніями, незважаючи на деякі недоліки. Але користування цим

методом вимагає чіткого планування в рамках поставлених завдань та налагодження довгострокових відносин з споживачами.

Необхідно відмітити, що метод «вірусної реклами» може застосовуватися і при поширенні негативної інформації про діяльність компанії. Уникнути або мінімізувати вплив негативної вірусної реклами можна забезпечивши можливість донесення «претензій» незадоволених споживачів безпосередньо співробітникам компанії через Інтернет, не поширюючи інформацію широкому загалу [3].

Методи впливу на споживачів постійно вдосконалюються, що вимагає застосування нових інноваційних, креативних прийомів в маркетинговій діяльності. Вірусний маркетинг – це засіб, спрямований на людину нової генерації – активного споживача інтернет- послуг.

### Список літератури:

1. Всеукраїнський портал інноваційних технологій - [ Електронний ресурс]. - Режим доступу: // [www.innovations.com.ua](http://www.innovations.com.ua). Назва з екрану.
2. Тринчук В., Лисак Б. Мобільний маркетинг страхових компаній / В. Тринчук, Б. Лисак // Страхова справа. – 2010. – №1. – С. 36-41.
3. Тринчук В., Короленко В. Вірусний маркетинг страхових компаній / В. Тринчук, В. Короленко // Страхова справа. – 2010. – №1. – С. 42-47.

УДК 338.48

Ковальська Л. к.г.н, доцент; Вичівський П., к.і.н.; Шикеринець В., к.н. з держ. упр., доцент  
*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
(м. Івано-Франківськ, Україна)*

## ОБСЕРВАТОРІЯ НА ПІП ІВАНІ: ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ В РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Гора Піп Іван розташована в південно-східній частині Чорногірського масиву найвищого в Українських Карпатах, на межі Івано-Франківської і Закарпатської областей. Масив має чітке поздовжнє зорієнтування орографічних елементів – (північний захід — південний схід). Згідно геоморфологічної регіоналізації, за Я.Кравчуком (2008 р.) г. Піп Іван входить до складу Полонинсько-Чорногірської області. Абсолютна висота гори – 2022 м. (рис. 1). Вершина має пірамідальну форму, у привершинній частині – кам'яні розсипища – давньольодовикові форми рельєфу.

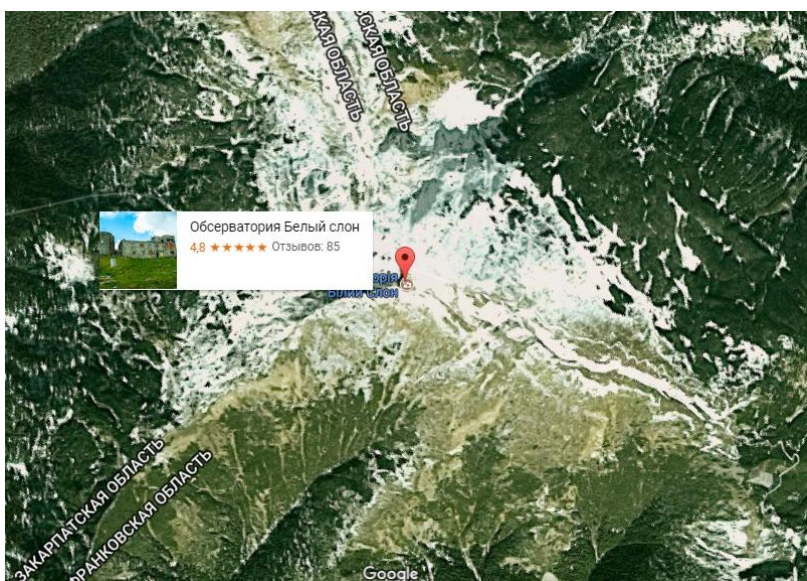


Рис. 1. Гора Піп Іван

З ініціативи уряду Республіки Польща у лютому 1935 р. було оголошено конкурс проектів будівництва обсерваторії на Чорногірському масиві. 29 жовтня 1935 р. подані на конкурс проекти були відхилені. Пізніше, за результатами другого конкурсу 16 грудня 1935 р. було обрано проект архітекторів Яна Погоського та Казимира Марчевського.

Первинне призначення обсерваторії: астрономічні обстеження, метеоспостереження для потреб авіації й функціонування посту прикордонної служби. Останнє, визначало її місце як стратегічний об'єкт на кордоні Польщі з Чехословачиною, Румунією, а пізніше – Угорщиною. Будівництво планувалося здійснити за підтримки урядів Франції, Англії та Чехословаччини, оскільки коштів Варшавського університету та Міністерства віросповідань і народної освіти було недостатньо.

Восени 1935 р. розпочато будівництво дороги на вершину гори Піп Іван. На її прокладання, в примусовому порядку, було залучено місцеве населення (рис.2.), в тому числі жінки і діти, польське військо. Вони задарма мали працювати певну кількість трудоднів.



Рис. 2. Основна робоча сила – місцеве населення

Будівельні роботи розпочались восени 1936 р., у вересні було встановлено фундамет обсерваторії. Будівництво тривало протягом трьох років. Астрономічно-метеорологічну будівлю спорудили в стилі конструктивізму. Стіни викладені з каменю пісковика, який добували на вершині гори. Для зміцнення розтвору крім цементу додавали білок з курячих яєць та коров'яче молоко. Товщина стін цокольного приміщення становила 125 см. Термоізоляційний матеріал – просмолине коркове дерево, яке викладали на стіни в середині приміщення. Обсерваторія мала власне центральне опалення, залишки якого можна побачити і сьогодні. У цоколі були розміщені: акумуляторна – звідки подавали електричний струм, котельня та інші господарські приміщення. Будівля має 2 поверхи з східної сторони та п'ять із західної. Обсерваторія розпочала функціонувати з 1938 року (рис. 3).



Рис. 3. Первинний вигляд новозбудованої обсерваторії на горі Піп Івані та її урочисте відкриття

Офіційне відкриття обсерваторії на горі Піп Івані відбулося 29 липня 1938 року, споруда отримала назву – «Обсерваторія астрономічно-метеорологічна імені маршала Йосифа Пілсудського Ліги протиповітряної оборони Польщі». На той час за своєю значимістю вона була друга у Європі та 6 у світі. Будівля обсерваторії мала 43 кімнати та 57 вікон. Внутрішнє планування споруди передбачало коридорну систему кімнат. На першому поверсі був



конференц-зал, квартира керівника та житлові кімнати. На другому поверсі – їдальня, робочі кімнати, готель та приміщення для зв'язку. На третьому – кімната для метеорологічних приладів. Головним астрономічним інструментом був астрограф із об'єктивом 33 см у діаметрі. Його виготовляли у Шотландії – Единбурзі. Астрограф розміщувався у круглій вежі із діаметром купола 6 м., який відкривався автоматично (рис. 4). На жаль обсерваторія функціонувала недовго (14-місяців) – до початку 2 світової війни. Після другої світової війни будівля занепадає. Дах споруди повністю руйнується. Перекриття між поверхами провалилися. Всередині приміщення назбиралась значна маса побутового сміття.

Протягом останнього десятиліття споруду почали відновлювати. Відновлення астрономо-метеорологічної обсерваторії на горі Піп Іван здійснюється в рамках гранту Міністерства культури і національної спадщини Республіки Польща та Варшавського університету. Замовником виступав Державний вищий навчальний заклад «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». Виконавець – ТОВ «Житлобуд».

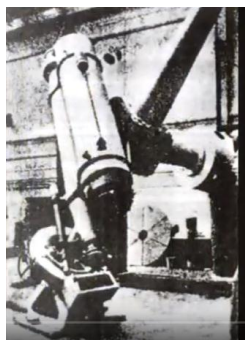


Рис. 4. Астрограф

З 2015 р. інтенсивно проводиться реконструкція будівлі. Цього року планують встановити метеорологічне обладнання, а згодом телескоп й створити науковий центр, що займатиметься дослідженням флори, фауни та екологічного стану Карпатського регіону. Також студенти Варшавського та Прикарпатського вишів зможуть проходити практику та проводити наукові дослідження.



Рис. 5. Залишки астрономо-метеорологічної обсерваторії «Білий Слон» на г. Піп Іван

Крім відновленого потужного навчально-наукового центру астрономо-метеорологічна обсерваторія буде відігравати роль і туристичного об'єкту. Сьогодні на Піп Іван уже прокладено ряд туристичних маршрутів, якими можна піднятися по 6-ти найвищих вершинах України, що розміщені на Чорногірському масиві. Найпопулярніший серед яких є Піп-Іван Чорногірський з Дземброні (с. Дземброня – Дзембронські водоспади – г. Вухатий Камінь – г. Піп Іван – озеро та вершина Бребенескул – оз. Несамовите – г. Говерла – г. Петрос – с. Кваси). Увагу туристів до цієї туристичної атракції привертатиме також її географічне положення – у центрі Європи (неподалік від с.Ділове Закарпатської області). Відновлення функціонування готелю в обсерваторії дасть можливість проводити багатоденні тури й забезпечити туристів від несприятливих метеорологічних явищ та процесів. Цікавість туристів привертатиме увагу й сакраментальне значення гори Піп Іван. Ця свята гора стала

місцем паломництва регіонального значення. Сходження на гору відбуваються щорічно 7 липня на спомин Різдва Івана Предтечі.

Розвитку туризму сприятиме також покращення транспортної доступності зокрема: ремонт доріг, у перспективі – спорудження канатних доріг до обсерваторії з боку с. Дземброня. Функціонування обсерваторії – початок розвитку науково-пізнавального туризму на Чорногірському масиві. Обсерваторія буде унікальною в гірській частині туристичною атракцією. Слід також звернути увагу на доцільність визнання її пам'яткою історії та культури України й Польщі.

### Список літератури

1. Обсерваторія на горі Піп Іван. – Режим доступу: <http://igormelika.com.ua/moi-karpati/zhittya-buttya/guculska-piramida-na-gori-pip-ivan>
2. Кравчук Я. С. Геоморфологія Полонинсько-Чорногірських Карпат: Монографія. / Я.С. Кравчук – Львів, Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 188 с.

УДК 658.15

Маховка В.М., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ЗМІН**

Масштабні глобалізаційні процеси у розвитку сучасного суспільства разом з процесами трансформації ринкових інституцій обумовили зростання динамічності факторам зовнішнього середовища сучасних підприємств і обумовили виникнення та кризових явищ та криз, які не тільки активізували низку внутрішніх проблем, але і обумовили необхідність пошуку нових підходів до формування системи управління. З огляду на це більшість підприємств повинні адаптуватися до несприятливих умов, що і обумовлює розробку ефективної системи антикризового управління підприємством, яка не лише сприятиме виходу з кризи, а і попереджуватиме її виникнення в майбутньому.

Розвиток ринкової економіки не можливий без ефективно діючого бізнес сектору, що забезпечує виробництво товарів та послуг, вирішення низки проблем соціального, політичного та екологічного характеру, формує експортні можливості держави, формує нові робочі місця, сприяє залученню інвестиційних капіталі та впровадженню досягнення науки та техніки тощо. Але в сучасних умовах жорсткої конкуренції, дефіциту фінансових ресурсів, зниженню платоспроможності бізнесу актуальним є впровадження такої системи антикризового управління, що забезпечить формування нових перспектив розвитку.

Антикризове управління підприємством як система має свою специфіку і покликане забезпечувати ефективне функціонування підприємство в кризових умовах. Практично всі автори відзначають так зване «розшарування» понять антикризового і звичайного управління підприємством, пояснюючи це тим, що на сьогоднішній день вже не вистачає звичайного управління підприємством, яке не в повній мірі може визначити небезпеку та періодичність настання криз, і характеризують процес антикризового управління на рівні підприємства.

Антикризове управління необхідно розглядати як особливий вид управління, спрямований на попередження, максимальне оперативне та ефективне усунення можливих ускладнень, загроз і негативних наслідків кризових явищ, а також відновлення стабільного функціонування соціально-економічних систем господарювання та створення передумов для стійкого розвитку.

Сутності системи антикризового управління, яка являє собою сукупність взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних елементів, узгоджена взаємодія яких сприятиме

подоланню кризи, виявленню ознак її прояву та відновленню стабільного функціонування соціально-економічної системи під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Зауважимо, що система антикризового управління повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження початкових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування.

Отже, сутність терміну «антикризове управління» можна розглядати: як науку та мистецтво управлінської діяльності, що спирається на загальнонаукові положення науки управління, як апарат управління, який забезпечує формування практичної діяльності та організацію оперативного управлінського впливу та як різновид практичної діяльності, яка являє собою цілісну сукупність елементів та процедур, які формують систему управління підприємством.

В практичному аспекті антикризове управління підприємством необхідно розглядати як цілеспрямований, структурований процес, спрямований на стабілізацію або забезпечення стійкого фінансово-економічного стану підприємства на кожному етапі його функціонування та розвитку у відповідності з нормативно-правовою базою України.

УДК 33.005

Маховка В.М., к.е.н., доцент; Кулинич В.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «АДМІНІСТРУВАННЯ»**

В умовах трансформаційних змін економіки держави ефективне управління бізнесом вимагає впровадження нових методів та інструментів, що дозволить оперативно реагувати на зміни середовища їх господарської діяльності. Дедалі частіше почав зустрічатися термін «бізнес-адміністрування», що передбачає застосування якісно нових підходів до управління, які спиратимуться на значний практичний досвід та ділові практичні навички.

Традиційно сутність «адміністрування» розглядали як діяльність держави з управління, сукупність державних органів, що здійснюють функцію управління [2]. Також адміністрування – це професійна діяльність менеджерів організації або державних службовців, що спрямована на реалізацію поставлених рішень керівництва та пошук оптимальних шляхів їх вирішення [2]. На думку Шаріпової О.С. адміністрування являє собою діяльність керівного складу організації, що спрямована на те, щоб підлеглі виконували свої посадові обов'язки й професійні функції згідно установлених стандартів та пропонувані вимог [3]. Згідно підходу американської школи управління термін «адміністрування» визначає управління та контроль за виконанням розпоряджень на рівні топ-менеджменту чи уряду країни.

Все більше науковців та практиків в сфері економіки та управління поряд з терміном «адміністрування» використовують поняття «бізнес». В даному випадку бізнес необхідно розглядати як загальне поняття підприємництва, що охоплює господарську діяльність з метою отримання прибутку. Таким чином, бізнес характеризує сферу діяльності суб'єктів господарювання, що потребує постійного контролю, планування та ефективного менеджменту для стійкого розвитку в майбутньому. Бізнес-адміністрування являє собою діяльність, спрямована на комплексний підхід до поетапної та взаємопов'язаної організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професіоналізму та умов



для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії [1].

Отже, популяризація та впровадження бізнес-адміністрування обумовлено необхідністю чіткого ціле визначення, врахування основних принципів ведення бізнесу в ринкових умовах, постійного формування основних пріоритетів розвитку організації, багатовекторним розвитком керівного персоналу з урахуванням вимог сучасного бізнес-середовища.

### Список літератури

1. Войнаренко М.П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М.П. Войнаренко, О.М. Костюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4(9). – С. 49-51.

2. Кравченко А.И. История менеджмента / А.И. Кравченко [Учебное пособие для студентов вузов]. – М.: Академиче- ский Проект, 2000. – 235 с.

3. Шаріпова О.С. Систематизація бізнес-процесів, що реалізуються при адміністративному управлінні в інтегрованих підприємницьких структурах / О.С. Шаріпова // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 4(32). – С. 147-152.

УДК 338.48

Маховка В.М., к.е.н., доцент; Трященко О.К., Шевченко А.А., магістранти  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### АВТОМАТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ НА ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Специфіка автоматизування діяльності туристичного підприємства в сьогоденні має високу актуальність. Туризм в Україні одна з найпопулярніших індустрій, яка має швидкі темпи розвитку. Автоматизація процесу бізнес-адміністрування на туристичному підприємстві прогнозує виключення недосконалостей, пов'язаних з «паперовим», класичним порядком укладання послуг на туристичне обслуговування, користуючись прерогативами сучасних інформаційних технологій. Кожна фірма або підприємство – це цілісна система, яка потребує комплексної автоматизації бізнес процесів. В результаті впровадження інформаційних технологій зростає безпека та якість надання туристичних послуг, а аж ніяк не відбувається зміна їх явного людського змісту. Дієва автоматизація бізнес процесів надає можливість здобуття запланованого зросту продажу з меншим збільшенням співробітників підприємства [1].

Запровадження високоспеціалізованих продуктів програмної індустрії, науково розроблених виключно для потреб в туристичній галузі, компанії-розробники почали понад п'ятнадцять років. Слід зазначити те, що туристичний ринок високотехнологічний, і важко собі уявити сьогодні серйозне туристичне підприємство, яке не використовує будь-який комплекс програмного забезпечення [1]. Туристична сфера в сьогоденні – це масштабний комп'ютеризований бізнес, в якому беруть участь найбільші авіакомпанії, готельні господарства і туристичні корпорації всього світу. Новітні туристичні продукти розробляються більш гнучкими та індивідуальними, більш привабливими та доступними для споживача різного цінового сегменту. Оскільки туристична сфера та інформація неподільні, рішення про поїздку приймається на основі інформації, а туристичний тур в момент придбання – теж тільки інформація [3], інформація передається сотні разів в день, тобто усі учасники туристичного ринку є носіями корисної інформації для того чи іншого споживача.

Тому, потрібно вміти оперувати інформацією, збирати, обробляти і приймати на її основі правильні рішення та використовувати її з користю для свого туристичного підприємства.

Концепція автоматизації туристичного бізнесу в умовах наростаючої конкуренції у часи перенасичення ринку, а також в моменти спаду ділової активності і економічної кризи, керівники туристичних підприємств малого і середнього бізнесу шукають ресурси для підвищення ефективності свого бізнесу. Використання сучасних технологій дає визначений бізнес-ефект, створюючи конкурентну перевагу для туристичного підприємства [3]. Розроблена автоматизована система для туристичного підприємства повинна реагувати на зміну попиту і складати коротко-, середньо- та довгострокові прогнози за допомогою аналізу структури попиту, при мінімальній участі людини та ефективно реагувати на зовнішні впливи та характер попиту, включаючи заходи і програми по стимулюванню збуту і впровадженню нових продуктів. Одними з найпопулярніших комп'ютерних систем, що використовують такі технології, є мультиагентні системи, здатні з мінімальним втручанням людини в процес функціонування ефективно обробляти інформацію, перерозподіляючи процеси інформаційної обробки за елементами системи, що веде до збільшення її загальної продуктивності. У таких систем висока оперативність реагування та вчинення необхідних оперативних дій, що економить час користувача і не вимагає особливих навичок роботи з нею [5]. Невід'ємною частиною повинна бути відкрита архітектура системи, котра буде надавати можливість вносити зміни в базу в разі зміни стандартів на правила заповнення туристичної путівки та даних типових документів.

Розробляючи концепцію автоматизації туристичного бізнесу, можна виділити ряд правил для створюваної системи [1,2]:

система повинна враховувати законодавство і внутрішній регламент; розділяти працівників за обов'язками і ролям; вимагати для роботи даних інформацію про замовника, послуги; вести облік фінансової діяльності;

повинен бути блок авторизації, на підставі якого надаються права користування; блок введення даних, що забезпечує систему даними про користувачів та тури; блок обробки, що займається організацією турів і розрахунками з користувачами; блок виведення даних у вигляді друкованих документів;

для успішного функціонування система повинна забезпечити користувача можливістю введення даних на інформацію про тури, а також надання переліку супутніх послуг, даних про клієнта, основним завданням блоку введення даних є оформлення заявки клієнта на отримання туристичної послуги;

невід'ємною частиною систем автоматизації туристичної індустрії також є введення інформації для фінансового обліку на основі платежів клієнта;

основними функціями обробки даних існуючих систем є визначення відповідного туру під замовлення клієнта та розрахунок фінансової інформації;

CRM (Customer Relationship Management) – внутрішня офісна система, яка використовується туристичним підприємством – повинна дозволяти туристичному підприємству зберегти напрацьовану клієнтську базу даних, також історію взаємин зі своїми клієнтами [2];

автоматизація аналізу даних і отримання статистики – для прийняття правильних стратегічних рішень програмне забезпечення, що використовується туристичним підприємством, має формувати вичерпну кількість статистичних звітів, які покажуть рентабельність роботи компанії за певний проміжок часу, середню прибутковість заявок по туристичним напрямкам і туристичним операторам [1].

Таким чином, в сьогоденні туристичний бізнес спрямований практично повністю на всі види туризму, до того ж пропозиції туроператорів не надто відрізняються, тобто надаються «типові туристичні продукти». Навіть незначна індивідуалізація туру за запитами клієнта тягне на істотне збільшення вартості туристичного продукту з супутніми послугами. Тому автоматизація необхідна для того щоб розробка нових турів та послуг була менш затратною як для виробника, тобто туристичного підприємства, а також і для споживача.

### Список літератури:

1. Браймер, Р.А. Основи управління в індустрії гостинності: пров. з англ. / Р. А. Браймер. - К.: Аспект Прес, 2012. - 224 с.
2. Максименко, Ю. Автоматизація очима туристичної фірми [Електронний ресурс]: навч.-метод. комплекс / Ю. Максименко. - 2014. - Режим доступу: <http://www.tmanager.ru/russian/articles.html>.
3. Кравець, А.Г. Автоматизовані системи бізнес-адміністрування в туристичній індустрії [електронний ресурс]: навч.-метод. комплекс / А. Г. Кравець. - 2014. - Режим доступу: <http://edu.vstu.ru/course/enrol.php?id=88>.
4. Грей, Д. Управління даними: минуле, теперішнє, майбутнє. СУБД. / Д. Грей. - К.: Вільямс, 2015. - 302 с.
5. Олейников, С.П. Метод прийняття рішень в умовах неоднорідності інформації (РУНИ) / С. П. Олейников, Л. Н. Бутенко // Известия Волгоградського державного технічного університету: межвуз. зб. науч. ст. № 6 (54) / ВолГТУ. - Волгоград, 2015. - (Сер. Актуальні проблеми управління, обчислювальної техніки та інформатики в технічних системах. Вип. 6). - С. 63-66.

УДК 334

Павленко Р.О., магістрант

*Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова  
(м. Харків, Україна)*

### **ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У сучасних умовах невпинно зростає роль нематеріальних факторів у забезпеченні сталого розвитку підприємств. Практика засвідчує, що діяльність будь-якого підприємства не може зводитися лише до реагування на зміни зовнішніх та внутрішніх умов господарювання. Різноманітність зовнішніх впливів і відповідних зворотних управлінських дій концентровано відображено у ставленні економічних контрагентів та контактних аудиторій до підприємства, тим самим формуючи в їх свідомості його імідж. Світовий досвід підтверджує зростання ролі іміджу для ефективного розвитку підприємств, оскільки нелінійно зростає сила впливу комунікативних потоків на поведінку всіх суб'єктів ринку, що є особливо актуальним для підприємств комунальної сфери. Таким чином, управління іміджем дозволяє враховувати й спрямовувати комунікативні потоки у напрямі забезпечення позитивного сприйняття зовнішніми та внутрішніми аудиторіями всіх аспектів діяльності підприємства.

Як відомо, на сьогоднішній день вітчизняні комунальні підприємства знаходяться у важкому фінансово-економічному стані, що ще більш загострює завдання забезпечення економічної безпеки перед керівниками підприємств, так як головною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантія його стабільного й максимально ефективного функціонування та забезпечення високого потенціалу розвитку в майбутньому. Приєднуємось до думки вчених, які розглядають економічну безпеку підприємства як стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, який дозволяє запобігти внутрішнім і зовнішнім загрозам, і забезпечує його тривале виживання стійкий розвиток на ринку відповідно до потреб місії [1]. А імідж підприємства, як багатогранне поняття, поєднує в собі зовнішні та внутрішні елементи, тим самим здійснюючи вплив на складові економічної безпеки. Варто зазначити, що всі складові економічної безпеки взаємопов'язані між собою, і так чи інакше впливають одна на одну. Тому постає необхідність визначити вплив іміджу та знайти його місце серед складових економічної безпеки підприємства. В економічній літературі існують різні думки, щодо кількості та

складу функціональних складових економічної безпеки підприємства [1, 2]. Загалом виділяють наступні складові економічної безпеки підприємства [2, 3]:

1) Внутрішньовиробничі: фінансова; інтелектуальна; кадрова; технологічна; правова; силова.

2) Позавиробничі: ринкова, інтерфейсна; інформаційна; екологічна.

Імідж є безпосередньо взаємозалежним з усіма складовими економічної безпеки: високий рівень кожної складової економічної безпеки впливає на зростання іміджу підприємства, а з іншого боку – позитивний імідж сприяє забезпеченню економічної безпеки за кожною складовою окремо та підприємством в цілому [4].

У залежності від етапу життєвого циклу підприємства, умов зовнішнього середовища, стилю управління та інших факторів, складові економічної безпеки підприємства можуть знаходитися на різних рівнях їх формування. Імідж підприємства не є винятком серед наведених факторів. Доцільним видається оцінювання відповідності рівня іміджу та рівня економічної безпеки підприємства за допомогою матриці (рис. 1). У квадрантах, де перетинаються відповідні їх значення для конкретного підприємства, надаються варіанти подальших дій. За результатами проведеного аналізу складаємо програму дій, яка конкретизує рекомендації відповідно до виявлених проблемних зон підприємства, і ґрунтується на підходах до управління іміджем підприємства.

Так, нами визначено, що для КП «ХТМ» доцільним буде підвищення як зовнішнього іміджу, так і внутрішнього іміджу, що позитивно позначиться на результатах діяльності підприємства.

Рівень іміджу	Рівень економічної безпеки			
	Високий	Середній	Низький	Дуже низький
Високий	Збереження конкурентних переваг	Перенесення переваг високого іміджу на складові економічної безпеки		
Середній	Підвищення елементів іміджу відповідно до економічних складових		Перенесення переваг середнього іміджу на складові економічної безпеки	
Низький	Підвищення іміджу через показники економічної безпеки, які впливають на формування іміджу		Підвищення економічної безпеки та іміджу	
Дуже низький				

Рис. 1. Матриця оцінки та приведення у відповідність рівнів іміджу та економічної безпеки підприємства (складено за [5])

У рамках імідж-проекту запропоновані заходи кадрового та виробничого підходів. Дії в рамках кадрового підходу дозволять підвищити внутрішній імідж, а далі (на основі цього) заходи в рамках виробничого підходу сприятимуть підвищенню зовнішнього іміджу (табл.1).

Таблиця 1

### Заходи імідж-проекту для КП «Харківські теплові мережі»

Кадровий	Виробничий
Сутність заходів	
- збільшення частини науково-технічних кадрів; - удосконалення системи управління персоналом; - налагодження системи внутрішньофірмових комунікацій	формування виробничої бази для впровадження інноваційних розробок працівників підприємства.
Статті витрат	
- заробітна плата новим працівникам; - витрати на корпоративні заходи; - технічне забезпечення внутрішньофірмових комунікацій.	- витрати на впровадження нових технологій; - витрати на навчання персоналу для роботи з новими технологіями

Також вважаємо, що для КП «Харківські теплові мережі» важливим є також підвищення зовнішнього іміджу за рахунок використання заходів споживчого підходу, що за прогнозами підвищить лояльність споживачів.

Таким чином, використання матриці оцінки та приведення у відповідність рівнів іміджу та економічної безпеки комунального підприємства, надало можливість проаналізувати вплив іміджу на діяльність підприємства та розробити заходи імідж-проекту для цілеспрямованого управління іміджем з позицій забезпечення його економічної безпеки.

### Список літератури

1. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Покропивного. – Київ: КНЕУ, 2003. – 608 с.
2. Ілляшенко С. М. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3(21). – С. 11–19.
3. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – Київ: Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Переверзева А. В. Дослідження підходів до оцінки іміджу підприємства / А. В. Переверзева // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі. – 2011. – №4(52). – С. 133–137.
5. Колодка А. В. Роль іміджу у забезпеченні економічної безпеки підприємства. – Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід / С. М. Ілляшенко, А. В. Колодка // Колективна монографія за науковою редакцією д.е.н., професора Хлобистова Є. В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А., 2013. – 642 с.

УДК 33

Афандиев Р.Х., студент

*Евразийский Национальный Университет имени Л.Н. Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

## СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ФРАНЧАЙЗИНГА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Нельзя не отметить, что для нашей экономики франчайзинг сегодня является относительно новым явлением, в то время как в развитых странах он столетиями практиковался как средство обеспечения потребностей общества в различных товарах и услугах. Франчайзинг - как правило, регулируется главой 45 ГК РК.

В Казахстане оборот франчайзинга на 2007 год составляет 500 миллионов долларов США в год. Можно с уверенностью сказать, что Казахстан является лидером франчайзинга в Центральной Азии. Существует специальный закон о франчайзинге от 2002 года, действуют около 150 франчайзинговых систем и более 1000 франчайзинговых точек.

Казахстанский франчайзинг начинается с появлением завода «Coca-Cola», открытой по сублицензии турецкого лицензиара одноименной торговой марки. Завод был построен в 1994 году, тем самым ознаменовав начало т.н. «качественного присутствия» иностранной компании в виде открытия своего производства в стране. Таким образом, продукция знаменитого производителя напитков доступна не только в форме банального импорта, но и в виде национального продукта, в создании которого участвуют местные работники компании.

В 1994 году появляется первый в Казахстане и Центральной Азии 5-звездочный отель международного класса. Это гостиница «Рахат Палас», который впоследствии стал частью международной сети отелей франчайзингового бренда «Hayatt Regency».

В середине 90-х было несколько случаев продажи казахстанскими компаниями своих торговых марок третьим лицам по форме, напоминающей классический франчайзинг. Но в силу отсутствия точной информации и непубличного характера сделок, затруднительно назвать эти случаи примерами франчайзинга [2].

С середины 90-х годов, многие фирменные магазины/бутики модной одежды международных производителей открывались в стране по системе франчайзинга. Например, можно отметить фирменный магазин «Adidas», появившийся в Казахстане во второй половине 90-х годов.

Элементы франчайзинга очевидно присутствовали в схеме сбыта продукции компании «Сеймар» в конце 90-х годов прошлого века. Торговые точки компании в виде ларьков и автолавок были оформлены по единому фирменному дизайну, с обязательным визуальным присутствием логотипа и торговой марки компании. Арендаторами торговых точек выступали независимые предприниматели, которые выступали как дилеры, так и франчайзи головной компании [1].

В декабре 1999 года открывает свои двери гостиница «Анкара», ныне франчайзи известной гостиничной сети «InterContinental».

В том же году появляется первый торговый комплекс Рамстор, впоследствии построивший сеть гипермаркетов.

После 2000 года открывается первое фирменное кафе «Баскин Роббинс» в Казахстане.

2002-ой год стал плодотворным для развития франчайзинга в Казахстане. Сразу несколько событий, значимых для развития отечественного франчайзинга, происходят в этот год:

1. Появляется закон франчайзинге. Таким образом, франчайзинг регулируется не только Главой 45 ГК, но и специальным законом.

2. Появляется Национальная Ассоциация Франчайзинга Казахстана (КАФ) - специализированный институт развития франчайзинга.

3. ЮСАИД в рамках проекта по предпринимательству презентует программу франчайзинга. Целью программы является формирование сугубо казахстанских брендов франчайзинга. В рамках программы организуется ряд бесплатных семинаров по франчайзингу, бесплатно распространяются учебные пособия по теме, формируются национальные франшизы. Также, согласно программе организуется визит вице-президента МАФ в Казахстан, целью которой является содействие увеличению деловых контактов между американскими франчайзерами и казахстанскими предприятиями. Результатом программы является появление ряда отечественных франчайзинговых компаний. Благодаря программе также повышается уровень информированности казахстанского предпринимательства о франчайзинге, что способствует популяризации франчайзинговой формы отношений [3].

В 2005 году в Алматы проходит первая выставка франчайзинга.

Франчайзинг прочно входит в составляющую казахстанского бизнеса, становится неременным атрибутом развития многих компаний. В прессе появляются ряд материалов, освещающих франчайзинг. Повышается интерес к сектору коммерческого и финансового сектора. Появляются ряд компаний, деятельность которых состоит из франчайзингового брокерства, что является показателем прибыльности сектора.

Франчайзингу оказывается поддержка и на государственном уровне. Появляется программа финансирования франчайзинга при Фонде Развития Малого Предпринимательства (ФРМП). Во многих регионах страны проводятся семинары и конференции по франчайзингу, организованные МИТ РК и региональными предпринимательскими объединениями. Меры по государственной поддержке франчайзинга прописываются во многих программах по развитию предпринимательства.

Только за период 2003-2007 количество франчайзинговых систем в стране выросло почти в 2.5 раза. Среднегодовой оборот франчайзинга вырос в более чем три раза. Увеличилось число рабочих мест, созданных именно франчайзинговыми компаниями, разнообразилась картина сектора.

Статистика франчайзинга является очень приблизительной, т.к. нет единого центра регистрации франчайзинга в стране и не все компании анонсируют свою деятельность как франчайзинг. В Минюсте регистрируются франчайзинговые договора, но не все компании следуют этой практике. Только в нескольких странах статистика франчайзинга наиболее точная. К примеру в США, где каждый франчайзинговый случай регистрируется на федеральном или региональном уровне [2].

По приблизительным данным в стране действуют около 120 франчайзинговых систем и 1000 точек франчайзи. Количество занятых работников в секторе составляет около 14 000 человек на 2007 год. Это достаточно внушительная цифра в масштабе населения страны. В связи с непрозрачностью рынка, очень сложно реально оценить годовой оборот франчайзинга. Но приблизительная цифра ежегодного оборота в секторе франчайзинга колеблется в районе 500 миллионов долларов.

Статистика казахстанского франчайзинга очень динамична. Быстрый рост экономики, увеличение доли МСБ в ВВП страны, увеличение спроса на передовые технологии бизнеса, относительная незаполненность ниши франчайзинга, а также ряд других факторов позволяют прогнозировать многократное увеличение статистических данных сектора в ближайшее время [4].

Нельзя не обратить внимания на некоторые негативные факторы, тормозящие развитие франчайзинга в стране:

1. Отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору.
2. Недостаточная защита интеллектуальной собственности.
3. Ограниченность доступа предпринимателей к т.н. «длинным деньгам».
4. Непрозрачность отечественного предпринимательства.
5. Слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений.
6. Гиперинфляционный рост цен на недвижимость за период 2000-2007 год в результате огромного наплыва денежной массы. Высокие цены на недвижимость делают нерентабельным открытие франчайзинговой точки, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом.

В стране накопилась огромная денежная масса. Но отсутствуют объекты инвестирования. Незрелость фондового рынка мешает населению использовать этот ресурс как источник инвестирования. В результате, инвестиции в основном направляются в недвижимость, что провоцирует инфляцию.

В то же время предпринимательство и франчайзинг в частности, являются очень распространенными в мире объектами инвестирования. Как показывает опыт Запада, успешным предпринимателям может быть любой человек: от пенсионера до домохозяйки. И франчайзинг, как менее рискованный метод ведения бизнеса, идеален для неопытных бизнесменов (согласно данным Торгово-Промышленной Палаты США 97% франчайзинговых предприятий, открытых за последние 5 лет, продолжали успешно работать в дальнейшем, в то время как 62% нефранчайзинговых предприятий закрылись за этот же период) [6].

Но в Казахстане все еще недостаточный уровень предпринимательской информированности, слабая вовлеченность неактивного населения в предпринимательскую активность. Доля занятого населения в предпринимательстве по сравнению с мировой статистикой очень невысока («самозанятое население» не относится к официальному предпринимательству). Это говорит о необходимости совершенствования инфраструктуры поддержки начального предпринимательства.

На рынке Казахстана превалирует доля иностранных франшиз. Но за последнее время сформировались ряд отечественных компаний, которые активно развиваются через систему франчайзинга. Несомненно, большую роль в развитии франчайзинга будет играть соседство с Китаем, с которым очень трудно конкурировать в себестоимости продукции. И только предприятия с оригинальными и неповторимыми товарами и услугами могут быть конкурентоспособными в таких условиях [5].

В мире очень распространен как корпоративный, так и государственный франчайзинг. Крупные государственные или частные компании передают через систему франчайзинга технологии и методы ведения бизнеса малым и средним предпринимателям - франчайзи. Примером потенциального государственного франчайзинга в Казахстане возможно будет служить анонсированная в СМИ программа доступа в Интернет национального оператора «Казахтелеком», в результате которой предприниматели получают возможность аренды широкополосного трафика Интернет у крупнейшего монополиста страны.

Сектор франчайзинга только на стадии зарождения, и в ближайшие несколько лет также возможно появление ряда новых интересных концепций франшиз отечественных компаний.

### Список литературы

1. Рыкова, И. В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры - М.: Совр. экономика и право, 2012. - 7 - 150 с.
2. Бекнур Кисиков. Франчайзинг в Казахстане – Образовательный фонд Игілік, Алматы 2011г. - 375 с.
3. Стивен Спинелли - мл, Роберт М. Розенберг, Сью Берли. Франчайзинг - путь к богатству. Издательский дом «Вильямс», 2013
4. Казахстан – агенство [Электронный ресурс]. – Ремиж доступа: <http://www.agentstvo.kz>
5. Капитал Казахстана [Электронный ресурс]. – Ремиж доступа: <http://www.kapital.kz/>
6. Новости Казахстана [Электронный ресурс]. – Ремиж доступа: <http://www.bnews.kz>

УДК 336

Еркин Алтынай

*Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

### АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ЛИКВИДАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И РОССИИ

На сегодняшний день развитие малого и среднего бизнеса активно поддерживается государством. Развитие предпринимательства способствует повышению экономического роста, благосостояния страны, благоприятно влияет на занятость населения, создавая при этом дополнительные рабочие места. Инфраструктура поддержки предпринимательства представляет собой совокупность организаций, обеспечивающих условия создания, функционирования и развития частной предпринимательской деятельности. В Республике Казахстан к таким организациям можно отнести: государственные и созданные по инициативе государства организации, неправительственные организации, коммерческие организации.

В целом, создается максимально расширенное поле для развития предпринимательской деятельности. На начальном этапе, а именно, регистрации никогда не возникает проблем. Государственной регистрации подлежат все юридические лица, создаваемые на территории Республики Казахстан, независимо от целей их создания, рода и характера их деятельности, состава участников (членов) [ст.3 ,1]. При этом, государственная регистрация юридических лиц включает в себя проверку соответствия документов, представленных на государственную регистрацию, законодательству Республики Казахстан, выдачу им справки о государственной регистрации с присвоением бизнес-идентификационного номера, занесение сведений о юридических лицах в Национальный реестр бизнес-идентификационных номеров [ст.1 ,1]. Согласно Приказу Министра юстиции Республики Казахстан от 12 апреля 2007 года №112 «Об утверждении Инструкции по государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и



представительств» для регистрации юридического лица в регистрирующий орган предоставляются:

заявление по установленной форме (Приложение №1), а также для субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства, осуществляющих свою деятельность на основании Типового устава заявления (Приложение №№2-7);

перечень учредительных и других документов;

копии документов, удостоверяющих личность руководителя и учредителей юридического лица, их свидетельств налогоплательщика (за исключением документов учредителей хозяйственных товариществ, в которых ведение реестра участников хозяйственного товарищества осуществляется профессиональным участником рынка ценных бумаг, имеющим лицензию на осуществление деятельности по ведению системы реестров держателей ценных бумаг).

Если говорить о сроках государственной регистрации юридических лиц субъектов малого предпринимательства, то учетная регистрация их филиалов и представительств должны быть произведены не позднее трех рабочих дней со дня поступления в регистрирующий орган заявления с приложением необходимых документов. Государственная регистрация субъектов среднего и крупного предпринимательства, осуществляющих свою деятельность на основании типового устава, и учетная регистрация их филиалов и представительств должны быть произведены не позднее трех рабочих дней со дня поступления в регистрирующий орган заявления с приложением необходимых документов, а государственная регистрация иных юридических лиц и учетная регистрация филиалов и представительств - не позднее десяти рабочих дней со дня поступления в регистрирующий орган заявления с приложением необходимых документов[2]. В целом от трех до пяти дней. Таким образом, с регистрацией проблем не возникает. Согласно Российскому законодательству, государственная регистрация коммерческих организаций и некоторых видов некоммерческих организаций (например, потребительский кооператив, товарищество собственников жилья) осуществляется федеральной налоговой службой РФ. Срок регистрации составляет пять рабочих дней с момента подачи документов.

Некоммерческие организации (за исключением указанных в предыдущем абзаце) регистрируются в управлении министерства юстиции РФ. Срок регистрации в министерстве юстиции составляет 14 рабочих дней, затем министерство юстиции передает документы в налоговую инспекцию для внесения сведений об организации в единый государственный реестр юридических лиц [3]. В срок не более чем 5 рабочих дней вносятся сведения в единый государственный реестр юридических лиц. В целом, обычно с регистрацией юридических лиц проблем не возникает, все осуществляется в короткий срок и достаточно мобильно.

Но, на сегодняшний день, многие предприниматели сталкиваются с другой проблемой, проблемой регистрации ликвидации своих предприятий. Правовой аспект ликвидации юридических лиц гораздо глубже, сложнее и длительнее. Ликвидация юридического лица может произойти как по решению собственника так по решению суда. По решению собственника его имущества или уполномоченного собственником органа, а также органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, юридическое лицо может быть ликвидировано по любому основанию. По решению суда юридическое лицо может быть ликвидировано в случаях:

1) банкротства;

2) признания недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства, которые носят неустранимый характер;

3) отсутствия юридического лица по месту нахождения или по фактическому адресу, а также учредителей (участников) и должностных лиц, без которых юридическое лицо не может функционировать в течение одного года;

4) осуществления деятельности с грубым нарушением законодательства: систематического осуществления деятельности, противоречащей уставным целям юридического лица;

осуществления деятельности без надлежащей лицензии либо деятельности, запрещенной законодательными актами;

5) предусмотренных другими законодательными актами [1].

Причины ликвидации юридического лица по решению суда по Казахстанскому законодательству идентичны причинам по Российскому законодательству. Однако, есть расхождение в процессе предоставления документов, необходимых для регистрации ликвидации деятельности предпринимателя. Для того, чтобы прекратить свою деятельность, предприниматели проходят очень много бюрократических препятствий, порой тормозящих процесс на пять и более лет.

Для государственной регистрации прекращения деятельности юридического лица по основанию ликвидации в Республике Казахстан представляются:

а) заявление о государственной регистрации ликвидации юридического лица по форме, установленной Министерством юстиции Республики Казахстан;

б) решение собственника имущества юридического лица или уполномоченного собственником органа либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, скрепленное печатью юридического лица (при ее наличии);

в) документ, подтверждающий публикацию в официальных печатных изданиях Министерства юстиции информации о ликвидации юридического лица, порядке и сроках заявления претензий кредиторами;

г) свидетельство об аннулировании облигаций и (или) акций и (или) отчет об итогах погашения облигаций либо письмо уполномоченного органа, осуществляющего государственное регулирование рынка ценных бумаг, об отсутствии зарегистрированных в уполномоченном органе, осуществляющем государственное регулирование рынка ценных бумаг, выпусков акций и (или) облигаций;

д) документ об уничтожении печати юридического лица (при ее наличии);

е) квитанция или иной документ, подтверждающие уплату в бюджет регистрационного сбора за государственную регистрацию прекращения деятельности юридического лица, за исключением юридических лиц, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства;

ж) учредительные документы.

Заявление о государственной регистрации ликвидации юридического лица представляется в регистрирующий орган не ранее чем по истечении двух месяцев со дня опубликования информации о ликвидации юридического лица [1]. Регистрирующий орган, получив решение о ликвидации юридического лица, проверяет соблюдение порядка ликвидации, установленного законодательными актами Республики Казахстан, вносит сведения о ликвидации юридического лица в Национальный реестр бизнес-идентификационных номеров.

Процесс ликвидации длится порой более пяти лет. Для крупных предприятий иногда этот срок достигает десять лет. Рассмотрим количество ликвидированных предприятий в Республике Казахстан за последние пять лет.

Таблица 1

**Количество зарегистрированных юридических лиц и юридических лиц, находящихся в процессе ликвидации в периоде за 2013-2017 гг.**

	1.01.2013	1.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	1.01.2017	Изменение (относительно 2013 года)
Зарегистрировано	317 926	338981	353 833	360 287	383 850	65 924
В процессе ликвидации	4 434	4650	4 219	4 191	4 459	25

Примечание\*составлено автором на основании источника [4].

Исходя из данных таблицы, можно заметить, что за последние пять лет, в периоде с 2013 по 2017 год, статистика зарегистрированных остается положительной, и можно сказать

что, количество зарегистрированных юридических лиц увеличилось на 65 924 предприятия, что соответственно не плохо для государственного экономического развития. Что касается процесса ликвидации, то здесь статистика говорит о том, что за последние пять лет, не было ликвидировано даже половины предприятий, подавших заявление на ликвидацию. Даже если учесть, что для некоторых предприятий, которые были ликвидированы по решению суда по причине банкротства, а процедура стандартного банкротства в среднем длится год и семь месяцев, то можно заметить, что изменения за пять лет незначительные.

Несмотря на предпринимаемые меры, не решается один из самых проблемных вопросов по срокам проведения документальной налоговой проверки в отношении добровольно ликвидируемых юридических лиц. Так, во-первых, территориальными налоговыми органами часто нарушаются сроки начала проведения налоговой проверки. В то время как согласно п. 5 ст. 37 НК РК документальная проверка должна быть начата налоговыми органами не позднее 20 рабочих дней после получения налоговым органом налогового заявления ликвидируемого юридического лица. Во-вторых, в налоговом законодательстве установлены большие сроки проведения документальной проверки. Для юридических лиц, не имеющих структурных подразделений – 60 дней, сроки могут быть продлены на 45, 60 дней. Для юридических лиц, имеющих структурные подразделения, и нерезидентов; для крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу – 180 дней, сроки могут быть продлены на 70, 180 дней. Общий срок проведения проверок может составить от 165 до 430 дней [5]. То есть, по сути, ликвидация юридического лица должна длиться не более двух лет, однако можно заметить, что согласно последним данным сроки значительно затягиваются.

Для сравнения рассмотрим документы, необходимые для регистрации ликвидации юридических лиц, а именно индивидуальных предпринимателей в РФ. Так, государственная регистрация при прекращении физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя в связи с принятием им решения о прекращении данной деятельности осуществляется на основании представляемых в регистрирующий орган следующих документов:

а) подписанного заявителем заявления о государственной регистрации по форме, утвержденной уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти (подпункт в редакции, введенной в действие с 1 января 2009 года Федеральным законом от 23 июля 2008 года N 160-ФЗ;

б) документа об уплате государственной пошлины;

в) документ, подтверждающий представление в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации сведений в соответствии с подпунктами 1-8 пункта 2 статьи 6 и пунктом 2 статьи 11 Федерального закона "Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования" и в соответствии с частью 4 статьи 9 Федерального закона "О дополнительных страховых взносах на накопительную пенсию и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений". В случае, если предусмотренный настоящим подпунктом документ не представлен заявителем, указанный документ (содержащиеся в нем сведения) предоставляется по межведомственному запросу регистрирующего органа соответствующим территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в электронной форме в порядке и сроки, которые установлены Правительством Российской Федерации [3].

Исходя из выявленных проблем, можно предложить следующие пути решения:

инициировать поправки в НК РК по сокращению сроков по проведению документальной проверки при ликвидации юридического лица, без права продления.

в отношении юридических лиц, которые бездействуют более 5 лет и потеряли связь с налоговыми органами провести разовую акцию по снятию их с налогового учета и исключению из государственного реестра юридических лиц;

в отношении юридических лиц, которые бездействуют более 5 лет, но не потеряли связь с налоговыми органами, провести разовую акцию по снятию их с налогового учета по заявлению этого лиц налоговой проверки.

упростить процедуру предоставления документов по добровольной ликвидации юридических лиц, по примеру зарубежной практики, на примере РФ.

Таким образом, немного облегчив процедуру документации, а так же упростив процедуру проверки ликвидируемого юридического лица налоговыми органами, можно значительно упростить регистрацию ликвидации юридических лиц и сократить ее сроки, что благоприятно скажется как для дальнейшего, так и последующего построения предпринимательской деятельности в Республике Казахстан. Ведь для полноценного и своевременного функционирования частей правовой системы, необходимы простые механизмы.

#### **Список литературы**

1. Закон Республики Казахстан от 17 апреля 1995 года № 2198. О государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и представительств
2. Инструкция по государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и представительств в РК от 28.12.2016 г.
3. Федеральный Закон О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей 01.01.2017 г.
4. Электронный ресурс –[ <http://stat.gov.kz/>].
5. Кодекс РК«О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями на 01.01.2017 г.)

УДК 336

Есенгельдинова Р.Ж.

*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

#### **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Государство ежедневно информирует свое покровительственное отношение к малому бизнесу. Не к крупному, не к среднему, а именно к малому. Утверждаются и запускаются десятки программ прямой и косвенной помощи, на открытие небольших предприятий выделяются миллиарды денежных средств, вводятся налоговые льготы, запускают моратории неприкосновенности на определенные сроки, льготные кредитования и т.д. Для этого есть веские причины: первая из них – это обеспечение занятости населения, своеобразная борьба с безработицей, вторая причина связана с первой – это влияние малого бизнеса на состояние экономики. Каждый новый предприниматель создает несколько новых рабочих мест и нескольких новых налогоплательщиков, производит продукцию и вносит свою небольшую долю в ВВП. Потому субсидии для малого бизнеса в 2017 году можно считать своеобразной инвестицией – вновь созданный субъект предпринимательства, так или иначе, вернет деньги в бюджет. Следствием этой политики является то, что начинающий предприниматель без особых сложностей может получить как минимум три вида прямой финансовой помощи:

- Компенсацию расходов по регистрации бизнеса;
- Субсидию на открытие бизнеса ;
- Финансовую помощь для развития работающего бизнеса.

Малый бизнес активно расширяется в Республике Казахстан, однако качество развития значительно отстает от общемировых показателей. МСБ формирует 25,6% ВВП РК (среднемировой уровень – 63%). Малый бизнес в Казахстане генерирует 25,6% ВВП, а доля занятых в МСБ составляет 36% республиканского рынка труда. В масштабах национальной экономики популярность предпринимательства в РК увеличивается, однако темпы активности достаточно малы - уровни предпринимательской активности в РК в два раза ниже средней мировой величины (63% в ВВП и 47% от числа занятых). Среди регионов

наибольшее влияние МСБ в формировании валового регионального продукта наблюдается в Астане – 46% ВРП, ЗКО (40%) и в Алматы (29%). В структуре МСБ наблюдается традиционное доминирование субъектов индивидуального предпринимательства, занятых в торговой деятельности, финансовой деятельности и сферах услуг, не требующих высокой квалификации и высоких технологий. В то же время мировым трендом считается переход к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, внедрению механизмов инновационного, эффективного производства («Казахстан 2050»). На конец января 2017 года в РК действуют 800 тыс. ИП, что составляет 68% МСБ. За год их количество сократилось на 15%. Почти половина (47%) ИП заняты в торговле. Годовой объем производства на одного работника в ИП составляет \$3 тыс., в то время как в малых и средних предприятиях – \$27 тыс. Количество малых предприятий за год увеличилось на 8% и составило 191 тыс. ед. Большая часть малого предпринимательства сконцентрирована в секторах торговли – 30% и строительстве – 16%. С 2015 года наблюдается активный рост кредитования МСБ. Число выданных банками кредитов увеличилось в 2,3 раза с 2014 года. По сравнению с январем прошлого года объем кредитов увеличился на 29% и составил 3 трлн тенге. Однако, по данным АБР (Азиатский банк развития), только 19% МСБ получают кредиты, в то время как остальные рефинансируют доход или берут займы из других источников. Потому что, что большинство предприятий имеют плохую кредитную историю или не имеют нужных документов. Направление кредитов отражает основные виды деятельности предприятий: торговля (37%), строительство (13%), промышленность (13%) и другие отрасли, не связанные с основными секторами экономики (24%). Помимо хорошо известных госпрограмм, также на развитие МСБ с 2015 по 2017 год активно привлекались займы у МФО сроком до 2020 года. В этом году начата реализация третьего транша в \$200 млн по проекту АБР. Проект нацелен на увеличение доступности финансирования МСБ, более чем на 20% увеличить количество заемщиков и число выданных кредитов к 2020 году. Также включая в себя гендерную политику так, что не менее \$50 млн пойдет на кредитование женского предпринимательства. Также не менее \$120 млн будет выделено на кредитование предприятий вне Алматы и Астаны. Всемирный Банк (МБРР) в этом году выделит еще \$9,24 млн по проекту конкурентоспособности МСП. Цель проекта – укрепить правительственные программы и повысить компетентность МСБ. На данный момент разрабатывается программа развития поставщиков, роль которой будет заключаться в увеличении рыночных связей для МСП с крупными местными и многонациональными корпорациями в нефтегазовом, железнодорожном и металлургическом секторах. В рамках проекта коллективу специалистов КИРИ будут предоставлены современные рыночные инструменты для развития кластеров, включая программы обучения и оснащения по ГПИИР 2. Также будут разработаны онлайн платформы для покупки счетов-фактур и проверки дебиторской задолженности МСП, которая также увеличит доступ к финансированию предпринимателей. К концу проекта планируется увеличить число «аккредитованных поставщиков» для крупных компаний – с нуля в 2015 году до 200 к 2019 году. Процент МСП, участвующих в повышении эффективности управления и деловой практики увеличится, с 5% в 2015 году до 75% к 2019. Также в Казахстане вот уже на протяжении нескольких лет активно функционирует, АО Фонд развития предпринимательства «Даму». Фонд оказывает финансовую и нефинансовую поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса.

Виды финансовой поддержки:

льготное кредитование через банки второго уровня в рамках целевых программ для регионов и отдельных отраслей;

субсидирование – снижение ставки вознаграждения по кредитам на развитие бизнеса, выдаваемым банками;

гарантирование – предоставление частичной гарантии в качестве залога по кредитам банков;

грантовое финансирование.

Виды нефинансовой поддержки – осуществляются в Центрах обслуживания предпринимателей:

бесплатные обучающие программы и проекты: «Обучение топ-менеджмента МСБ», «Поддержка предпринимательских инициатив студенческой молодежи», «StartUp Болашак», «Поддержка открытия нового бизнеса» и др.;

бесплатные семинары и мастер-классы по профильным направлениям бизнеса;

бесплатный консалтинг и сервисная поддержка по важнейшим направлениям ведения бизнеса и госпрограммам поддержки МСБ.

Благодаря запуску с 2010 года государственной программы «Дорожная карта бизнеса 2020» значительно расширился спектр инструментов поддержки предпринимательства через Фонд «Даму». В частности, было начато субсидирование ставок вознаграждения по кредитам субъектов малого и среднего бизнеса, гарантирование кредитов субъектов малого и среднего бизнеса, а также стартовала масштабная реализация программ обучения и консультационной поддержки малого и среднего бизнеса.

### **Список литературы**

1. Zakon.kz, 16 сентября 2017 года, г. Астана.
2. ИА Тотал Казахстан, 26 июля 2017 г.

УДК 336

Рапилбекова Н.Б., магистрант  
*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева  
(г. Астана, Республика Казахстан)*

## **РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Проблема занятости граждан Казахстана остаётся актуальной и по сей день. Организация и развитие малого бизнеса может помочь в решении данной проблемы. Проследив за развитием малого сектора за весь период, можно наблюдать его высокую активность по сравнению с другими сферами экономики, а также гибкость к изменениям экономической системы.

Особенностью малого бизнеса является небольшой размер предприятий, что позволяет им одной стороны быть гибкими, а с другой – слабыми перед внезапными экономическими обстоятельствами. На малые предприятия большое влияние оказывает внешняя среда, что часто приводит их к распадению. Небольшой объем имущественных и финансовых ресурсов, ограниченный уставной капитал, неполная информированность в экономической среде сдерживают развитие малых предприятий. Среди направлений поддержки бизнеса, можно назвать увеличение доступа малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам путем использования механизмов лизинга и франчайзинга [1].

Мировая практика наглядно демонстрирует, что в странах с развитой рыночной экономикой малое и среднее предпринимательство играет большую роль в развитии народного хозяйства, решении социальных проблем, росте числа занятых работников. По количеству занятых, по объему производимых и реализуемых товаров, осуществляемых работ и услуг субъекты малого и среднего предпринимательства в отдельных сферах экономики имеют большое значение. Поэтому вопрос государственной поддержки малых предприятий на данный момент имеет свою необходимость.

Для улучшения государственной поддержки малого бизнеса нужно:

- создать государственную политику совершенствования малого и среднего бизнеса в экономике;
- улучшить нормативно-правовую поддержку малого и среднего предпринимательства;
- содействовать привлечению инвестиций в сферу малого и среднего предпринимательства ;

- совершенствовать политику предоставления кредитов и использование новых финансовых программ, для развития малого и среднего предпринимательства;
- увеличить участие государства в финансировании развития малого и среднего предпринимательства.
- установить льготное налогообложение;
- обеспечить малые предприятия квалифицированными информационными, консалтинговыми и образовательными услугами [2].

Малый бизнес в Казахстане составляет 26% ВВП, а доля занятых в малом и среднем бизнесе занимает 37%. В условиях активного развития рыночной экономики интерес к предпринимательству в республике растет, но темпы развития недостаточно высоки. Так, уровни развития малого и среднего бизнеса в Казахстане в два раза ниже средней мировой величины (63% в ВВП и 47% от числа занятых). При этом, в крупных городах и областях уровень предпринимательской активности намного выше: в Астане - 47% ВВП, Западно-Казахстанская область (42%) и Алматы (30%).

В организации малого и среднего бизнеса выделяется лидерование субъектов индивидуального предпринимательства, занятых в торговле и других сферах деятельности, не требующих высокого уровня квалификации. Как известно, в мировой экономике большое значение придается переходу к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, использованию инструментов инновационного производства (программа «Казахстан 2050»).

Кроме имеющихся госпрограмм для активизации сектора предпринимательства Казахстан активно получал кредитование у МФО, АБР сроком до 2020 года [3].

На данный момент именно малый и средний бизнес может стать главным механизмом стабилизации экономики, а потому нуждается во внимании государства и населения. В процессе реализации Стратегии «Казахстан-2050» важное значение придается созданию и активности малых предприятий, организации с их помощью новых экономических связей, развитие инновационной производства. На конгрессе предпринимателей Казахстана в выступлении Президента страны Н.А. Назарбаева было заявлено: «когда 60% работающего населения будет трудиться в малом бизнесе, Казахстан достигнет устойчивости».

Однако, существует ряд проблем, мешающих развитию предпринимательства. Возможно, что на продукцию и услуги, которые будут производить предприятия малого и среднего бизнеса, у граждан не будет платежеспособный спрос. В этом случае данная сфера не может продуктивно развиваться. Поэтому желающим заниматься бизнесом нужно выбрать наиболее выгодные и востребованные услуги или продукцию. Также, малому бизнесу для устойчивости на рынке не хватает мобильности. То есть, бизнесмену нужно быть более быстрым, эрудированным и стрессоустойчивым, чем обычному работнику работающего на кого-то [4, с.7].

К числу причин негативно влияющих на развитие малого предпринимательства относятся:

- нехватка финансовых средств;
- неоснащенность предприятий качественным и инновационным оборудованием в силу нехватки финансов;
- отсутствие качественного сырья;
- низкая конкурентоспособность продукции отечественных фирм в отличие от зарубежной продукции;
- недостаток в кредитовании субъектов малого бизнеса (преимущественно предприятия сельского хозяйства) [4, с.8].

Для развития частного предпринимательства правительство Казахстана разработало новую программу, которая называется «Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства». Программа состоит из трех направлений.

Первое направление – это массовое обучение. Причиной этому является необразованность и низкая квалификация почти трети экономически активного населения. Данное направление включает помощь выпускникам школ. То есть, предоставление

абитуриентам бесплатного технического образования и гарантирование на получение рабочего места в последующем. Далее, помощь взрослому необразованному безработному населению. Они могут по желанию поучаствовать в прохождении профессиональных краткосрочных курсах. Для населения сельских районов будут созданы мобильные учебные центры на выезд. Но сначала, это распространится только на пять областей страны. На всё это государство выделит 77 млрд. тенге.

Второе направление – выдача кредитов предпринимателям. Но в старой программе малые кредиты для бизнеса выдавались сельскому населению, а сейчас – городским жителям тоже. Кроме того, сумма займа также увеличилась до 16 млн. тенге. Срок выдачи возрос до пяти лет, а для предпринимателей сельского хозяйства – до семи лет. Основными кредиторами в сельской местности выступают «КазАгро» и Фонд поддержки сельского хозяйства, в городах Фонд развития предпринимательства «Даму». Кроме того, существует еще один большой проект «Бизнес бастау» - обучение основам малого и среднего бизнеса.

Третье направление программы включает механизмы старой Дорожной карты занятости и разработано для нетрудоспособного населения (инвалиды), молодых людей и женщин. Оно включает выделение социальных рабочих мест, молодежную практику для выпускников ВУЗов.

К 2030 году в Казахстане с помощью этой программы должны появиться около 600 тыс. новых предпринимателей. Их доход должен увеличиться на 35%, и все это должно поспособствовать росту ВВП страны на 0,9% ежегодно [5].

Малый и средний бизнес – основа стабильно развитого гражданского общества, и его развитие благотворно повлияет на благосостояние всех жителей Казахстана. Данный сектор экономики не только играет важную социальную роль, активизируя экономическую деятельность большей части граждан, но и приносит весомые налоговые поступления в бюджет страны.

В целом нужно отметить, что во всех странах мира с сильной экономикой хорошо развито малое предпринимательство. В европейских странах закон, банковская система и государство поддерживают малое предпринимательство. В Казахстане только последние десять лет началось развитие данного сегмента экономики. Можно также добавить, что малое предпринимательство играет значительную роль в становлении среднего класса и развитого населения.

### **Список литературы**

1. Фетисов Г.Г., Орешин В.П.. Региональная экономика и управление. 2006. – 213 с.
2. Институт сравнительных социальных исследований «ЦЕССИ-Казахстан». – 2012.
3. Малый бизнес активно расширяется в Казахстане [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kapital.kz/business/58149/malyj-biznes-aktivno-rasshiraetsya-v-kazahstane.html/>
4. Аналитическое обозрение Агентства Республики Казахстан по статистике. – [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.stat.kz /](http://www.stat.kz/)
5. Безработные в Казахстане станут частными предпринимателями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inform.kz/>



**СЕКЦІЯ 4**  
**ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І КОМП'ЮТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ, МОДЕЛЮВАННЯ ТА**  
**ПРОГНОЗУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

UDC 001.57

Skrylnyk A., Ph.D  
*University of Mons, 31 Boulevard Dolez, B-7000*  
*(Mons, Belgium)*

**ENERGY TRANSITION PERSPECTIVES FOR RESIDENTIAL BUILDINGS**

**1. Introduction.** Integration of novel emerging technologies to the urban development plan is related to the energy transition in the future decarbonized society. The European energy strategic roadmap strictly requires the greenhouse gases emissions to be drastically reduced by 80-90%, compared to the 1990 reference emissions, by 2050 [1].

The technical and economical feasibility of this plan has been proven for the extensive use of different renewable and clean energies, as resulted from numerous investigations. Moreover, the centralized efforts made at the European level would result in a cheaper and more flexible energy market, when comparing to the individual national practices. However, the initial investments to the future infrastructure have to be done. The expected energy transition efficiency highly depends on the proposed underlying principals and integral system concepts, before the final technical solution is implemented.

Therefore, the design of a future energy system must take into account the energy generation from different renewable sources and propose such an integral concept, where different energy sources are aligned together without creating the concurrence. Since the energy competitiveness must meet the requirements for the efficiency and cost saving criteria, the novel design approaches have to be adapted. This is possible when considering smart energy grid concept [2].

In the broad understanding, this term relates the energy network topology to the energy consumption demand and production capabilities coming from different renewable sources. Thellufsen et al. [3] have identified a set of technical solutions for the smart energy grid to be designed, basing on the network flexibility criterion, namely energy transmission between different sectors, integration of the energy storage, investigation into the versatile energy processes.

The prioritized technical solutions are multi-fuel combined heat and power plants (CHP) [4], power-to-gas (P2G) technology [5], thermochemical sorption process (TCES) for heating and cooling applications [6].

The mentioned technologies have been proven to be perspective for the (re-) use of waste heat, solar and wind energy, CO<sub>2</sub> gas, bio- and electro-fuels to produce thermal energy, electricity and vice versa.

**2. Interconnectivity of renewable energies with residential sector.** The residential sector is responsible for about 25-30% of CO<sub>2</sub> emissions per year that accounts the space heating/cooling, domestic hot water preparation, as well as conversion of primary energy to the electricity.

The state-of-the-art of building engineering techniques suggests the heavily insulated envelope to be designed, which allows the yearly heating demand to be diminished and the (ultra-) low-energy standard with 15-30 kWh/m<sup>2</sup> of yearly energy demand for the space heating to be reached. In order to integrate the building itself to the smart energy grid, several concepts have been developed, such as Zero Energy Building (ZEB) and Net Zero Energy Building (NZEB) [2].

The ZEB concept allows the zero greenhouse gas emission level to be achieved by the implementation of the energy efficient envelope, along with the on-site energy generation focused mostly on the solar energy. The annual energy consumption, particularly concerning the electricity, is equal to be near to the zero for the NZEB concept. This is achievable by the energy exchange with the grid: the energy mismatch between the consumption and generation periods is coordinated with the energy grid. Lund et al. [2] accented on the fact, that the future NZEBs have to be aligned

also with the thermal energy network, in order to exchange the access of thermal energy received from solar thermal or heat pump installations.

The possibility of the full NZEB design, including the heat and electricity exchange, is possible through the low-temperature district heating/cooling techniques. The economically viable temperature range as low as 55°C for the heat supply and 25°C for the heat return has been determined by Lund et al. [7], that would result in the annual cost savings around 100 M€ in 2050. In such a case, the role of the seasonal thermal energy storage increases [8].

**3. Conclusions.** The achievement of the European plan for the CO<sub>2</sub> emissions reduction by 80-90% by 2050 is a feasible task. The forward-thinking and crosscut decisions must be made at all levels. The analysis of the proposed in the literature concepts for the residential sector shows, that the future building is not regarded as a standalone energy consumer, but it makes a part of the smart energy grid.

The notion of a smart grid, refers more often to the versatile energy generation processes accented on the power-to-heat cross-sectorial coordination. The central role is defined for the renewable energy sources, using distributed energy production and injection to the common energy grid. The integration of the seasonal energy storage is considered as a prerequisite of the smart thermal grid to achieve the targeted cost savings and to cover the mismatch between the supply and demand, which is caused by the random nature of the renewable energy sources.

### References

1. 2050 Energy strategy. European Commission. <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/2050-energy-strategy>. Last consulted: 09-10-2017
2. Lund H., Ostergaard P.A., Connolly D., Mathiesen B.V. Smart energy and smart energy systems. *Energy* 2017; 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2017.05.123>
3. Thellufsen J.Z., Lund H. Cross-border versus cross-sector interconnectivity in renewable energy systems. *Energy* 2017; 124:492-501. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2017.02.112>
4. Kujanpää L., Pursiheimo E. Techno-economic evaluation of flexible CCS concepts in a CHP system. *Energy Procedia* 2017; 114:6638-6649. <https://doi.org/10.1016/j.egypro.2017.03.1818>
5. Lewandowska-Bernat A., Desideri U. Opportunities of power-to-gas technology. *Energy Procedia* 2017; 105:4569-4574. <https://doi.org/10.1016/j.egypro.2017.03.982>
6. Hamdan M.A., Rossides S.D., Haj Khalil R. Thermal energy storage using thermochemical heat pump. *Energy Conversion and Management* 2013; 65:721-724. <https://doi.org/10.1016/j.enconman.2012.01.047>
7. Lund R., Ostergaard D.S., Yang X., Mathiesen B.V. Comparison of low-temperature district heating concepts in a long-term energy system perspective. *International Journal of Sustainable Energy Planning and Management* 2017; 12:5-18. <https://doi.org/10.5278/ijsepm.2017.12.2>
8. Lund H., Wermer S., Wiltshire R., Svendsen S., Thorsen J.E., Hvelplund F., Mathiesen B.V. 4<sup>th</sup> generation district heating (4GDH): integrating smart grids into future sustainable energy systems. *Energy* 2014; 68:1-11. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2014.02.089>

УДК 330.15

Савенко Р.Г., д.т.н., професор

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Зростання техногенного тиску на природне середовище, негативні тенденції глобалізації економіки, потреба збільшувати обсяги виробництва продукції в умовах обмежених запасів природних ресурсів, порушення об'єктивних можливостей біосфери до

самовідтворення – обумовлюють актуальність дослідження інноваційних механізмів сталого розвитку системи користування природними та геотериторіальними ресурсами, на регіональному рівні в першу чергу. Необхідно попередити економічну та екологічну кризи, що насуваються в сфері природокористування під впливом антропогенної діяльності в глобальному вимірі.

Важливо забезпечити збалансоване функціонування всього комплексу живої та неживої природи в умовах виробничої діяльності людей по запитах суспільства. Ряд дослідників вважає [1,2], що в перспективі сталий ефективний розвиток системи природокористування на рівні країни можливий шляхом оптимізації інтегрованих підсистем по економічним, екологічним та соціальним критеріям взаємодії природи та суспільства. При цьому підсистема повинна забезпечувати та підтримувати такий стан природно-антропологічного середовища, коли досягається внутрішня та зовнішня рівновага параметрів, а також створюється можливість для подальшого розвитку та переходу у новий якісний стан [3]. Таким чином, сталий розвиток природно-антропологічної системи природокористування в регіоні передбачає оптимізацію управлінських рішень по вилученню та відтворенню природних ресурсів на регіональному рівні.

Полтавський регіон являється одним із розвинутих регіонів України, має значний природно-ресурсний потенціал[4]. Складність геологічних умов території обумовила наявність в надрах різних корисних ресурсів: мінеральних (залізна руда, нафта і газ), мінеральні лікувальні води, будівельні матеріали, а також унікальні по якості і обсягу природні ґрунти (чорноземи), значні водні та лісові ресурси. Разом з тим, наявність значного природно-ресурсного потенціалу призвела в регіоні до значного антропогенного тиску на природну екосистему, з порушенням внутрішньої рівноваги та деградації геосистеми, де проживає віками місцеве населення, яке повинно бути захищеним і отримувати вигоди, переваги від використання ресурсної бази цієї території.

Результати виконаного дослідження у вигляді експертного аналізу системи природокористування в регіоні зведені в матрицю SWOT-аналізу, яка включає 4 поля: сильна сторона існуючої системи природокористування (S), слабка сторона (W), можливості (резерви) покращення ситуації (O) та можливі зовнішні та внутрішні погрози (T).

Головні результати експертної оцінки показані стисло.

Сильні сторони(S): наявність в регіоні значного природно-ресурсного потенціалу, вигідне геотериторіальне положення, розвинута інфраструктура, високий рівень науково-виробничого кадрового потенціалу, потужні агропромислові ресурси, об'єкти для організації лікувального бізнесу. В регіоні розроблені окремі управлінські програми по екологічно безпечному розвитку частини промислових об'єктів, захисту водних, лісових та інших природних ресурсів, зменшення забруднення території. Наявність об'єктів природної та історичної спадщини в культурному ландшафті та духовному розвитку населення надає реальну перспективу організації ефективного туристичного бізнесу світового рівня та інші.

Слабкі сторони (W): тенденція збільшення видобутку корисних копалин без випереджаючого впровадження природоохоронних заходів, втрата земельних ресурсів; недостатнє державне фінансування охоронних заходів; відсутність законоположень про регіональну систему прибуткового природокористування, забруднення водних джерел, недостатня кількість водоочисних споруд та сміттєпереробних підприємств та інші.

Можливості (резерви покращення) (O): законодавчо впровадити систему економічної децентралізації управління регіонами та ліцензування діяльності користувачів природних ресурсів; оптимізувати систему природокористування на основі державної стратегії сталого розвитку території країни; подальший розвиток курортно-туристичних ресурсів; розвиток інфраструктури територій, включаючи водні шляхи та нафтогазові трубопроводи. Органам місцевої влади виробляти більш ефективні управлінські рішення по господарській діяльності з вирішенням проблем децентралізованого користування наявними ресурсами територій. Завершити роботу по створенню перспективного генерального плану еколого-економічно-соціального розвитку регіону (області) із врахуванням використання технологій рекультивації порушених земель.

Загрози (Т) зовнішні та внутрішні: загострення в світі і країні конкуренції по всім видам еколого-економічної діяльності в природокористуванні, що вимагає чіткої системи державної законодавчої бази для захисту національних інтересів; дефіцит державного фінансування на вирішення законодавчого захисту населення регіонів; кризовий фінансовий стан територіальних партнерів-користувачів природних ресурсів в регіоні, що вимагає від місцевої влади посилення контрольних та дозвільних функцій; втрата кількості та родючості земельних ресурсів; проблеми водних очисних споруд і сміттєпереробки та інше.

**Висновок.** Досліджено актуальну проблему сталого розвитку природно-виробничих та територіальних систем природокористування в умовах зростання антропологічного тиску на природне середовище. Методологія дослідження: інноваційна експертна система оцінки еколого-економічних та соціальних чинників в напрямі забезпечення сталого розвитку національної економіки із залученням вітчизняних та закордонних інвестицій (з використанням поданої інформації як рекламної).

### Список літератури

1. Хвесик М.А., Шубалий А.М. Алгоритм управління еколого-економічною системою на принципах сталого розвитку//Матеріали 5 міжнародної наукової конференції «Проблеми природокористування та екологічна ситуація у Європейській Росії та сусідніх країнах» – Белгород, 2012. – с.196 – 199.
2. Ризики, безпека і сталий розвиток в економіці. Монографія/ Під заг. ред. проф. С.К. Рамазанова. – Луганськ. Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля / 2012. – 947 с.
3. EnvironmentalMonitoringandAssessmentProgram. US EPA. 2 November 2010 - 1/http://www.epa.gov/emap/index.html
4. Савенко Р.Г. Управління еколого-економічним потенціалом регіональних ресурсів природокористування./Р.Г.Савенко//Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка «Економіка і регіон».-2016.-№2(57).
5. NorthAmericanLandscapeCharacterization (NALC) Project/CampaignDocument. 2013.USDI, USGS. – http://edc2.usgs.gov/pathfinder/nalc\_proj\_camp.php

УДК 338.2

Лисенко М.В., к.ф.-м.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний потенціал підприємства являє собою сукупність наявних джерел та елементів економічної системи, що використовуються або можуть бути використані для економічного та соціально-економічного розвитку. Важливою складовою економічного потенціалу є інформаційний потенціал, що являє собою наявні та такі, що можуть бути мобілізовані обсяги інформаційних ресурсів, інформаційної техніки і технологій для створення, збирання, накопичення, обробки та використання різноманітних форм інформації для задоволення відповідних потреб. Інформаційний потенціал вимірюється комплексними інтегральними показниками, що відображають його поточний стан та перспективи розвитку. Для оцінювання таких показників використовують методи інтегрального оцінювання. Проблема інтегрального оцінювання інформаційного потенціалу підприємства вивчалася багатьма авторами [1-4].

Інформаційний потенціал підприємства являє собою складну ієрархічну систему, що включає кілька підсистем. У процесі декомпозиції елементів в інформаційній системі

підприємства виділяють функціональну та забезпечуючу частини. Функціональна частина реалізує економіко-організаційну модель керування відповідним об'єктом і складається з комплексу адміністративних, організаційних та економіко-математичних методів, що забезпечують розв'язання задач планування, обліку й аналізу показників для прийняття управлінських рішень. Функціональна частина включає ряд підсистем, конкретний склад яких залежить від особливостей підприємства. Ці підсистеми виділяють за функціональною чи структурною ознакою і поєднують відповідні комплекси задач керування. Типовими комплексами задач є фінансовий менеджмент, аналіз фінансової та господарської діяльності, маркетинг, управління проектами, формування нормативно-довідкової інформації, ведення бази даних кадрів, табельний облік робочого часу, логістика, технічна підготовка виробництва тощо. Для кожного із комплексів задач можна визначити оцінку ефективності використання комп'ютерно-інформаційних технологій. Частина, що забезпечує, складається з інформаційного, лінгвістичного, технічного, програмного, математичного, правового, організаційного та ергономічного забезпечення. Кожний із цих видів може оцінюватись певною множиною показників.

Для оцінювання поточного стану цих підсистем та інформаційного потенціалу підприємства в цілому в цілому потрібно визначити множини показників, що відображають стан підсистем функціональної частини і всіх видів забезпечення, та розробити методи їх оцінювання. Бажано включити в ці множини показники динаміки, які дають можливість визначити тенденції розвитку інформаційного потенціалу підприємства. До множини показників можна включати і порівняння реальних значень показників із їх оптимальними значеннями. Далі потрібно нормалізувати вказані показники. Позначимо через  $x_{ij}$ ,  $i = 1, 2, \dots, n_j$  показники, що використовуються для оцінювання  $j$ -тої підсистеми функціональної частини інформаційної системи підприємства. Якщо більшому значенню показника відповідає кращий стан підсистеми, то нормалізація визначається рівністю

$$q_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}, \text{ а якщо кращий стан підсистеми відповідає меншому значенню показника –}$$

$$\text{то рівністю } q_{ij} = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}. \text{ Інтегральна оцінка цієї підсистеми має вигляд } X_j = \sum_{i=1}^{n_j} \alpha_{ij} q_{ij}, \text{ де}$$

$\alpha_{ij}$  - ваговий коефіцієнт, що показує важливість даного показника при оцінюванні  $j$ -тої підсистеми функціональної частини інформаційної системи підприємства. Інтегральна оцінка функціональної частини визначається як лінійна комбінація оцінок її підсистем

$$X = \sum_{j=1}^n \gamma_j X_j, \text{ де } X_j - \text{інтегральна оцінка } j\text{-тої підсистеми, } \gamma_j - \text{вагові коефіцієнти.}$$

Аналогічно можна оцінити підсистеми забезпечуючої частини інформаційної системи підприємства. Інтегральна оцінка забезпечуючої частини визначається рівністю

$$W = \sum_{j=1}^m \lambda_j \sum_{i=1}^{m_j} \nu_{ij} W_{ij}, \text{ де } W_{ij} - \text{нормалізоване значення } i\text{-того показника, що оцінює стан } j\text{-тої}$$

підсистеми забезпечуючої частини,  $\nu_{ij}$  - вагові коефіцієнти цих показників,  $m_j$  - кількість показників, що використано для оцінювання  $j$ -тої підсистеми,  $\lambda_j$  - вагові коефіцієнти, що відображають важливість підсистем в забезпеченні інформаційної системи,  $m$  - кількість підсистем в забезпечуючій частині. Інтегральна оцінка інформаційного потенціалу підприємства визначається рівністю  $A = aX + (1-a)W$ , де  $a$  - коефіцієнт, що відображає важливість функціональної частини по відношенню до забезпечуючої.

Для визначення вагових коефіцієнтів  $\alpha_{ij}$ ,  $\nu_{ij}$ ,  $\lambda_j$ ,  $\gamma_j$  та  $a$  можна використати експертне оцінювання або метод головних компонент. При використанні експертного оцінювання експерти оцінюють попарні переваги одного показника над іншим на основі

шкали Сааті. Після цього визначають середні геометричні рядків матриці попарних переваг та нормалізують одержані величини.

Метод головних компонент дає можливість по множині вихідних ознак виділити  $r$  головних компонент. Простір головних компонент є ортогональним. Математична модель методу головних компонент базується на логічному припущенні, що значення множини взаємозалежних ознак породжують деякий загальний результат. Розв'язування завдання методом головних компонент зводиться до поетапного перетворення матриці вихідних даних  $X$ . При використанні методу головних компонент потрібні дані про відібрані показники протягом певного ретроспективного періоду. Послідовно визначаються матриці вихідних даних, центрованих і нормованих значень ознак, парних кореляцій, власних чисел, факторного відображення, та головних компонент. Можливо поєднання експертного оцінювання та методу головних компонент. Нехай методом експертного оцінювання одержані значення вагових коефіцієнтів  $\alpha_{ij}^1$ , а методом головних компонент оцінки  $\alpha_{ij}^2$ , де

$\sum_{i=1}^{n_j} \alpha_{ij}^1 = \sum_{i=1}^{n_j} \alpha_{ij}^2 = 1$ . Тоді коефіцієнти  $\alpha_{ij}$  визначаються рівністю  $\alpha_{ij} = \lambda \alpha_{ij}^1 + (1 - \lambda) \alpha_{ij}^2$ , де  $\lambda$  – коефіцієнт конкордації для експертного оцінювання.

### Список літератури

1. Ілляшенко С.М. Інформаційний потенціал підприємства / С.М. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 9 (68). – С. 11-18.
2. Шаповал О.Ф. Формування інформаційного потенціалу підприємства / О. Ф. Шаповал // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України : збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 181, Ч. 4. – С. 347–350.
3. Тесленок І.М. Сутність і структура інформаційного потенціалу підприємства. / І.М. Тесленок, М.О.Кучеренко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 6, – С. 124-127.
4. Сабадирьова А.Л. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства. / А.Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 4. – С. 303-307.

УДК 338.43

Панасенко Н.Л., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ПРОГНОЗУВАННЯ ЛОКАЛЬНИХ ТА ІНТЕГРАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Правовою основою діяльності в галузі прогнозування соціально економічних процесів є Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» № 1602-III від 23 березня 2000 року. Законом України передбачено розроблення на регіональному рівні прогнозів економічного і соціального розвитку на середньостроковий період (на п'ять років) та програм економічного і соціального розвитку на короткостроковий період (на відповідний рік). На галузевому рівні розробляються прогнози розвитку галузей економіки на середньостроковий період і програми розвитку галузей економіки.

У прогнозі розвитку регіонального аграрного сектора економіки на середньостроковий період повинні бути відображені:

- 1) аналіз існуючого стану аграрного сектора та його розвитку за попередній період;

- 2) оцінка наявного виробничого потенціалу аграрного сектора та можливість його подальшого використання;
- 3) оцінка задоволення потреб в сільськогосподарській продукції, що виробляється в регіоні, на внутрішньому ринку;
- 4) визначення головних проблем розвитку аграрного сектора;
- 5) прогноз кон'юнктури на внутрішніх і зовнішніх ринках основних видів продукції, що виробляється в аграрному секторі регіону;
- 6) можливі шляхи розв'язання головних проблем розвитку аграрного сектора;
- 7) цілі та пріоритети розвитку регіонального аграрного сектора в середньостроковий період та пропозиції щодо їх досягнення;
- 8) пропозиції щодо структурної перебудови аграрного сектора, технологічного оновлення виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, енергозбереження та підвищення ефективності виробництва;
- 9) основні показники розвитку регіонального аграрного сектора (обсяги та ефективність виробництва, розвиток конкуренції, розвиток підприємництва, конкурентоспроможність продукції, забезпеченість сировиною та матеріалами, фінансове становище підприємств галузі, розвиток міжгалузевих зв'язків, ефективність системи збуту продукції, обсяги інвестицій, соціальний розвиток сільських територій);
- 10) висновки щодо тенденцій та перспектив розвитку регіонального аграрного сектора протягом середньострокового періоду.

Прогнозування тенденцій розвитку регіонального аграрного сектора повинно бути заснованим на результатах дослідження та оцінювання його поточного стану. Прогнозування передбачає можливі варіанти змін соціально-економічної ситуації в країні та оцінює їх наслідки під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. При прогнозуванні на рівні регіонів потрібно обов'язково включати до прогнозованих показників рівень соціального розвитку сільських територій, оскільки він є однією із основних цілей регіонального управління та істотно впливає на розвиток аграрного сектора. Прогнозування розвитку регіонального аграрного сектора включає екстраполяційні (трендові), факторні та експертні прогнози. В трендових прогнозах початковими даними є значення деякого показника за певні періоди часу. Процес прогнозування базується на виявленні закономірностей динаміки процесів в минулому і використанні цих закономірностей для відображення розвитку в майбутньому. Тренд (від англ. trend - тенденція) – це тенденція, що виражає направленість зміни показників ряду динаміки. Тренди відображають різними видами функцій – лінійними, логарифмічними, поліноміальними тощо. Серед можливих видів трендів на основі дослідження графічного зображення даних, вирівнювання показників динаміки ряду та статистичної перевірки гіпотез виділяється найкращий, після чого визначення прогнозних значень здійснюється за допомогою його екстраполяції. Трендове прогнозування не вимагає розроблення складних економіко-математичних моделей, але висуває певні вимоги до початкової інформації. Трендовий прогноз можливий при наявності інформації про значення даного показника за період часу, що значно перевищує горизонт прогнозування. Отже, трендовий прогноз достатньо достовірний тільки у випадку стабільного розвитку регіонального аграрного сектора протягом тривалого періоду, що не властиво для аграрного сектора економіки України в період економічної кризи.

Факторні прогнози здійснюються на основі регресійних моделей, що відображають зв'язки між факторними та результативними показниками. Вони дають можливість не лише визначити прогнозне значення результативних показників, але і оцінити роль різних факторів в динаміці цих показників. Факторне прогнозування передбачає наступні етапи:

1. Визначення факторів, що спричиняють найбільший вплив на результативні показники, розроблення логіко-інформаційної схеми прогнозу та дослідження зв'язків між факторними і результативними показниками.

2. Побудова економіко-математичної моделі, яка відображала б вказані зв'язки у вигляді рівняння регресії, що пов'язує відповідні змінні.

3. Одержання інформації про значення змінних, що включаються до моделі.
4. Оцінювання невідомих параметрів моделі.
5. Перевірка якості побудованої моделі, її відповідності економічному процесу, адекватності, точності та прогнозної спроможності.
6. Використання розробленої моделі для одержання прогнозних даних, де значення факторів, від яких залежить прогноз, визначаються на основі трендового прогнозування, використання інших моделей або експертними оцінками.

Прогнози на основі експертного оцінювання засновані на використанні знання, досвіду та інтуїції експертів. Експерт – це компетентний фахівець у сфері своєї діяльності, що здійснює оцінювання об'єкта експертизи, результати якого використовуються при прогнозуванні та прийнятті управлінського рішення. Експертне оцінювання при прогнозуванні відображає індивідуальні погляди експертів щодо перспективного розвитку об'єктів. Експертні методи поділяють на індивідуальні та колективні. Індивідуальні експертні методи засновані на висновках експертів, зроблених незалежно один від одного. Основними індивідуальними експертними методами що використовують для розроблення прогнозів є інтерв'ю та аналітичні експертні оцінки.

Головними перевагами цих методів є можливість максимального використання індивідуальних здібностей експертів і незалежність оцінок різних експертів. Однак ці методи майже не придатні для прогнозування найзагальніших стратегій через обмеженість знань одного фахівця-експерта про розвиток суміжних галузей науки.

Головний недолік методу – залежність експертного оцінювання від суб'єктивізму експертів та обмеженість їх знань в інших галузях науки та виробництва, які пов'язані із об'єктом оцінювання.

### **Список літератури**

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. № 1602–III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 25. – Ст. 195.
2. Максимова Т. С. Формування механізму діагностування та прогнозування економічного і соціального розвитку регіонів: авторефер. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.10.01 / Т. С. Максимова. – Донецьк, 2004. – 35 с.

УДК 338.3

Панасенко Н.Л., к.е.н., доцент; Патара Н.Ю., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. У ринковій економіці рушійною силою для досягнення мети є конкуренція на ринку. В перекладі з латинської, конкуренція – це суперництво. Для перемоги і закріпленні своїх позицій підприємству необхідно проводити маркетингову політику, а саме комплексно досліджувати ринок, визначати поточні і перспективні потреби та попит потенційних споживачів із врахуванням обраної стратегії і тактики маркетингу.

Маркетинг, будучи дуже складним явищем, що має першорядне значення для успіху будь-якої фірми, припускає розробку загального плану – стратегії маркетингу для товарів і послуг фірми. Головна задача при розробці маркетингової стратегії полягає в тому, щоб зменшити ступінь невизначеності і ризику, а також забезпечити концентрацію ресурсів на вибраних пріоритетних напрямках розвитку підприємства.



Стратегічне управління на підприємстві представляє собою складний процес розробки системи стратегій різного рівня починаючи з загальної корпоративної стратегії, що визначає довгострокові напрямки функціонування суб'єкта господарювання, включаючи формування конкурентної та визначення функціональних стратегій. Ефективна стратегія формується під впливом зовнішнього середовища та враховує внутрішні чинники підприємства.

Ефективною умовою використання ресурсного потенціалу й відповідно ефективного здійснення конкурентної стратегії будівельного підприємства є правильний розподіл ресурсів у часі. Для забезпечення даної умови формування потенціалу встановлюються стратегічні орієнтири використання ресурсів, які фіксують те, на які цілі можуть в першу чергу направлятися витрати. Будівельні підприємства, що взяли час у якості основного конкурентного фактору, організують свою діяльність у рамках інвестиційних проектів, що мають комплексний характер і охоплюють ряд планованих, контрольованих, і керованих заходів, виконання яких веде до досягнення поставлених цілей.

Метою маркетингу є, з одного боку, створення умов для пристосування виробництва до суспільного попиту, потреб ринку; розробити систему організаційно-технічних заходів для вивчення ринку, інтенсифікації збуту, підвищення конкурентоспроможності товарів з метою одержання максимального прибутку, а з іншого боку, – шляхом використання засобів, прийомів, усієї системи маркетингу вплив на сферу реалізації: попит, пропозицію, ціни, умови збуту, канали розподілу. Маркетинг передбачає максимально широке і повне використання ринкових умов, усіх чинників комерційного успіху в ім'я досягнення основної мети – одержання прибутку [1].

Слід відзначити, що проблемам системного підходу до формування й реалізації ресурсного потенціалу будівельних організацій і будівельного комплексу в цілому приділено вкрай мало уваги.

Стабільність конкурентних переваг будівельного підприємства можливо забезпечити шляхом створення відчутних відмінних рис своєї продукції для конкретного сегмента ринку. Створення відмінних рис продукції будівельного підприємства доцільно реалізувати з використанням маркетинг-міксу, і це є найбільш загальноприйнятим підходом, тому що не вимагає детального знання методів пропозиції аналогічної продукції конкурентами, а тільки сприйняття власної позиції на ринку [2].

При виборі маркетингової стратегії розвитку будівельних підприємств пропонується керуватися системою об'єктивних передумов формування базових стратегій, оскільки потенціал залежить не тільки від раціональної організації виробництва, зниження витрат, ефективності використання ресурсів, росту продуктивності праці й інших організаційних і виробничих факторів, а, насамперед, від уміння пристосуватися до зовнішнього середовища, включаючи запити споживачів, конкуренцію товаровиробників, канали розподілу й руху товарів, споконвічно орієнтуючи виробничу діяльність будівельного підприємства на кінцевого споживача.

Практичною основою формування маркетингової стратегії будівельного підприємства є комплексне дослідження регіонального ринку, що включає вивчення потреб ринку в будівельній продукції й вимог до її споживчих властивостей; визначення рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, аналіз ринкової сегментації й виявлення сегментів ринку, найбільш відповідних профілю будівельної продукції; вивчення підприємницької структури ринку, у першу чергу підприємств-конкурентів, проведення відповідних досліджень про ступінь їхніх конкурентних переваг; дослідження форм і методів збуту; вивчення соціально-психологічних особливостей покупців.

У рамках маркетингової стратегії класично розглядаються три основні різновиди можливостей росту потенціалу будівельного підприємства:

1) глибоке проникнення на ринок, коли місткість ринку даної будівельної продукції велика, а виробничі можливості будівельного підприємства майже не обмежені;

2) розширення границь ринку завдяки впровадженню нині існуючого товару на нові ринки, для чого від будівельного підприємства потрібні значні маркетингові зусилля й готовність вступити у сильну конкурентну боротьбу;

3) удосконалення товару, що виражається в спробах будівельного підприємства збільшити збут за рахунок створення нових або вдосконалених товарів для нині існуючих ринків (наприклад, зміна районування, планування й комфортності житла)[3].

Системою орієнтації будівельних підприємств в умовах ринкової економіки є маркетинговий інструмент, що забезпечує можливість своєчасного регулювання організаційної структури будівельного підприємства, удосконалення його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, запобігання негативних впливів ризиків і, в кінцевому підсумку, створення необхідних умов для оптимального функціонування будівельного підприємства.

Таким чином, можливо визначити характерні риси формування маркетингової стратегії, яка на сьогодні вже виходить за межі маркетингу.

В першу чергу, маркетинговий аспект має бути врахований вже на рівні формування місії, цінностей підприємства з подальшою узгодженістю у функціональній маркетинговій стратегії та операційних стратегіях збуту та реклами.

По-друге, вимогливість та обізнаність споживача, його впевненість у своїй виключності вимагає від підприємців більш широкого залучення покупців до розробки та реалізації стратегічних ініціатив в області розробки та удосконалення продуктів.

Третьою визначальною рисою є орієнтація на інновації в області розробки продуктів та створення нових ринків для забезпечення конкурентоспроможності та стабільної ефективної діяльності підприємства.

### **Список літератури**

1. Коваленко, М.А. Управління інноваційним розвитком регіонального будівельного комплексу / М.А. Коваленко, В.Я. Проценко // Збірник наукових праць Черкаського державного університету. Серія: економічні науки. Випуск 15. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – С. 114-118.

2. Анін В.І. Оптимізація стратегій будівельної організації в ринкових умовах : монографія / В.І. Анін.– К.: «Ратібор», 2004. - 242 с.

3. Ваниева Э. А. Тенденции развития строительной отрасли Украины / Э. А. Ваниева // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Випуск 19. Экон. науки. – Симферополь: НИЦ КИПУ, 2009. – С. 39–45.

УДК 338

Панасенко Н.Л., к.е.н., доцент; Прус В.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### **ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ПОСЛУГ**

Роль малого та середнього підприємництва важко недооцінити. Чи не в більшості країн світу такий бізнес є потужним двигуном економічного прогресу. Розвивається він й в Україні, є певні напрацювання в цьому напрямку. Попри це, залишаються і проблеми.

Найбільш жорсткий і безкомпромісний конкурентний відбір іде саме на рівні малого бізнесу. Близько 80% малих підприємств існують рік-два. Виживають у конкурентній боротьбі найсильніші і найбільш корисні для суспільства.

Тому, з одного боку, лише малий бізнес може забезпечити країні саме ту економіку, якої вона потребує, а з другого – саме малий бізнес є найуразливішим і потребує захисту з боку держави.

Проблемними питаннями розвитку малого та середнього підприємництва залишаються:

- суперечливість і неповнота чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів господарської діяльності;
- неврегульованість питань фінансування і кредитування, зокрема мікрокредитування малого підприємництва;
- нерозвиненість інфраструктури;
- незначні обсяги державної фінансової підтримки на регіональному рівні;
- територіальна нерівномірність розвитку малого підприємництва, особливо у сільській місцевості;
- недостатній рівень професійних знань і досвіду починаючих підприємців щодо ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах;
- необхідність удосконалення механізмів регуляторної політики;
- недостатньою є робота у напрямку підтримки пріоритетних, або проблемних для району галузей економіки (сфера побутового обслуговування).

В сучасних умовах виняткового значення набуває розвиток малого підприємництва у галузях економіки, що спрямовані на надання послуг населенню та підприємствам. Діяльність таких підприємств не тільки створює передумови для розвитку конкурентних відносин, але і становить особливий науково-практичний інтерес з точки зору впливу на соціально-економічний розвиток регіону.

Як динамічна і гнучка форма господарювання, мале підприємство в сфері послуг є головною структуроформуючою складовою регіонального ринку послуг. За своєю специфікою воно має яскраво виражену регіональну орієнтацію і є важливим чинником оптимізації структури економіки області [1, с. 139], водночас має локальний характер і суттєвим чином визначається впливом територіальних умов. Мале підприємство у сфері послуг поєднує позитивні функції малих форм господарювання та підприємництва, спрямованого на надання різного роду послуг, а його вплив виявляється у формуванні конкурентного середовища, оптимізації структури регіонального ринку послуг із врахуванням територіальних потреб, підвищенні якості пропонованих послуг.

Сервіс-центр «Планета H<sub>2</sub>O» – це налагоджена робота фахівців своєї справи з досвідом роботи більш ніж 15 років на ринку України. Спеціалізація: розробка технологічних схем водопостачання та очищення муніципальної, підземної, поверхневої води, постачання, продаж, монтаж та сервісне обслуговування промислових систем водопідготовки та побутових фільтрів. За плечима нашої компанії велика кількість систем комерційної водопідготовки, системи очищення води підключені і введені в експлуатацію на більш ніж 200 підприємствах, які використовують водопідготовку для питних і технічних цілей. Інженери нашої команди можуть з легкістю впоратися як з будь-яким побутовим фільтром, так і впевнено і відповідально вести об'єкт розливу води та водопідготовки на заводі будь-якого масштабу. Сервіс-центр «Планета H<sub>2</sub>O» є офіційним дилером та сертифікованим сервісним центром ТОВ НВО «ЕКОСОФТ» в Полтавській обл.

Сучасне місто використовує води з розрахунку на одну людину 300-500 л/добу, що значною мірою перевищує мінімальну потребу у воді однієї людини (25 л/добу). У багатьох країнах виникли проблеми з постачанням води у великі міста. Особливо багато води йде на потреби промислових об'єктів.

Вода це незамінна речовина в нашому житті, яке відіграє велику роль для нашого організму. У наш час водопровідна вода стала однією з важливих проблем людства. Якість води з крана залишає бажати кращого. Смак хлорки, неприємний запах, товстий шар осаду після кип'ятіння – все це поступово потрапляє у наш організм. 80% українців взагалі вживають водопровідну воду з річок, й системи очистки, які останній раз оновлювали у великих містах 20-ть років тому, вже не рятують.

Для отримання чистої води – це спосіб очищення фільтром. За допомогою фільтрів можна набагато поліпшити водопровідну воду. Для очищення використовуються різні водопровідні фільтри для очищення води. Порівняно з іншими типами водоочисників, проточні фільтри володіють великим ресурсом і високою швидкістю очищення води. Єдиний

мінус таких водоочисників – досить висока вартість, але якщо порівняти вартість літра бутильованої і літра води, очищеної за допомогою проточного фільтра, то різниця виявиться на користь останнього. Найбільш дорогим і в той же час найбільш ефективним на сьогоднішній день способом водоочищення є мембранний спосіб, або зворотний осмос. Таке очищення обходиться недешево, зате в результаті виходить найчистіша вода, причому, не просто очищене, але і звільнене від солей жорсткості.

Промислові фільтри очищення води є невід’ємною частиною практично будь-якого сучасного нового будівництва, або реконструкції системи водопостачання багатоквартирного житлового будинку, населеного пункту (від невеликого котеджу, котеджного селища до великого міста) або підприємства. Організація спеціалізується на виробництві та постачанні промислового водоочисного обладнання для підприємств. Основними виробниками комплектуючих установок є такі світові лідери: GE Osmonics» (США), Floc, Clac.

Основними напрямками діяльності підприємства є: автономна промислова очистка води, промислові системи водопідготовки та високоякісні фільтри для очищення води, автоматизація очищення води та водопідготовки будь-якого рівня, промисловий осмос - осмотично фільтр високої продуктивності, промислові станції пом'якшення води (промислове пом'якшення води, іонообмінні фільтри очищення, водопідготовка на іонообмінних смолах та іонообмінні технології) тощо.

Переваги малого підприємництва на ринку послуг порівняно з великими підприємствами полягають у швидкому обігу ресурсів та незначних обсягах необхідного стартового капіталу, тому в країнах з ринковою економікою сфера послуг характеризується високими показниками внеску у зайнятість та створення доданої вартості. Однак умовах нестабільності економіки та відсутності дієвих важелів стимулювання і підтримки малого бізнесу існуючий потенціал малого підприємництва в сфері послуг не реалізується сповна, підприємства переходять зі статусу діючих у статус зареєстрованих, не в змозі адаптуватися до умов зовнішнього середовища. При цьому основними перешкодами розвитку малого бізнесу, зокрема в Полтавській області, за даними опитування, є високий рівень оподаткування та відсутність підтримки з боку органів державної влади.

### **Список літератури**

1. Гаврилук О. В. Розвиток підприємництва в сфері послуг (на прикладі Чернівецької області): дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / О. В. Гаврилук Чернівецький нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці, 2001. – 236 с.

УДК 338.24

Панасенко Н.Л., к.е.н., доцент; Шкляр Л.С., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ПРИЙНЯТТЯ ОПТИМАЛЬНИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИБОРУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ДЛЯ ВИКОНАННЯ ПРОЕКТУ**

Актуальність проектно-орієнтованого управління в Україні безперервно зростає, воно стає загально визнаною ідеологією розробки і здійснення комерційних та інших проектів. Адже всі організації, підприємства, фірми в процесі своєї діяльності здійснюють проекти, і все більша кількість їх реалізується саме в рамках проектного підходу. Успішне виконання проекту залежить від багатьох чинників, ключовими серед яких є вибір топ-менеджера, створення проектною команди, залучення інших трудових ресурсів до проекту з метою його успішного і найбільш ефективного завершення.

На сьогоднішній час перед керівниками підприємств гостро стоять питання конкуренції з вітчизняними і зарубіжними виробниками, проблеми вибору постачальників матеріалів і субпідрядних організацій, взаємовідносин з акціонерами, загрози високої інфляції і зниження ділової активності, труднощів з отриманням кредитів та інші питання, яких 15 років тому за часів планової економіки не існувало [2].

У минулому підприємства намагалися пом'якшити вплив цих факторів програмами зниження витрат. У розвинених країнах ця проблема вирішувалася за рахунок придбання капіталомісткого обладнання, що замінював більш дорогую ручну працю. Таким чином підприємства підвищували продуктивність без збільшення кількості працівників. В Україні ж, навпаки, часто виявлялася доцільною заміна машинної праці більш дешевою ручною, а обладнання не оновлювалося. Таким чином, виникла потреба в альтернативних способах вирішення існуючих проблем. Одним з таких способів є вивчення і впровадження в практику положень теорії управління проектами. Це допомагає підсилити контроль і підвищити ефективність використання всіх ресурсів підприємства.

Сьогодні навіть традиційне виробниче підприємство змушене займатися проектною діяльністю. Активно розвиваються проектно-орієнтовані фірми – у сфері консалтингових та аудиторських послуг, будівництва і ремонту, розробки програмного забезпечення, організації та проведення рекламних заходів та багато інших.

Під проектом розуміється система сформульованих у його рамках цілей, створюваних або модернізованих для їх реалізації фізичних об'єктів, технологічних прийомів, технічної та організаційної документації, матеріальних, трудових та інших ресурсів, а так само управлінських рішень і заходів щодо їх виконання.

Управління проектами (УП) – це розгорнута концепція управління, основною метою якої є забезпечення своєчасного, економічного і якісного виконання комплексних завдань.

УП має на меті оптимізувати рух фінансових і грошових потоків, а також ефективно вирішувати проблеми, що виникають між господарськими суб'єктами в процесі реалізації проекту.

Головне завдання управління проектами – досягти встановлених цілей за показниками обсягів, часу, затрат (бюджету), якості.

Менеджерові проекту потрібно забезпечити найкращу якість виконання необхідних робіт з мінімальним бюджетом і в стислі строки. Проте, згадані цілі мають різні вектори спрямування, тобто скорочення строків виконання проекту потребує збільшення бюджету за незмінних обсягів і якості, чи навпаки – обмеження бюджету вимагає збільшення строків або ж коригування вимог щодо якості.

Успіх системи загального управління проектами в основному залежить від організації управління. Ніяка найдосконаліша інформаційна система не спрацює, якщо у менеджера проекту не буде необхідних повноважень і підтримки.

Класична типологія форм проектного управління підприємства заснована на класифікації організаційних структур, яка виділяє такі типи організацій, як:

- *матрична*: вона пов'язує в собі вертикальне підпорядкування керівництву компанії та горизонтальні зв'язки між учасниками діяльності по розробці проекту;
- *лінійно-організаційна*: сукупність підрозділів фірми, кожна з яких виконує набір певних функцій, що відображають основну діяльність підприємства;
- *проектна*: використовується при великому масштабі проекту, певній кількості учасників, складності роботи.
- *змішані структури*, які компонують у собі деякі елементи різних структур [1].

Існує багато методів та інструментів управління проектною діяльністю, що дають змогу ефективно реалізовувати проекти при врахуванні зазначених обмежень. Зокрема, до цих інструментів належать графіки робіт, кошториси, бюджети та плани фінансування проекту, проектна документація, контроль і нагляд за реалізацією проекту, страхування ризиків та ін.

Ефективність проекту характеризується рядом показників, що відображають співвідношення витрат і результатів стосовно інтересам сторін, що беруть участь у проекті.

Розрізняють наступні показники оцінки ефективності проекту:

- показники комерційної (фінансової) ефективності (враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників);
- показники бюджетної ефективності (враховують і відбивають фінансові наслідки проекту для державного, регіонального або місцевого бюджету);
- показники економічної ефективності (враховують витрати й результати, пов'язані з реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів безпосередніх учасників інвестиційного проекту й допускають вартісне вимірювання).

Специфіка методології управління проектами викликає необхідність виокремлення основних функцій, які розв'язуються проект-менеджерами в процесі реалізації проекту, а саме:

- прогнозування та планування проектної діяльності;
- організацію роботи;
- координацію й регулювання процесів розробки і реалізації проекту;
- активізацію і стимулювання праці виконавців;
- облік, контроль і аналіз ходу розробки і реалізації проекту.

Керівники проектів відповідають за три аспекти реалізації проекту: терміни, витрати і якість результату. Жоден проект не буде успішним, якщо персонал не матиме достатньої мотивації для досягнення його цілей. Не існує єдиних правил, які були б універсальними для управління будь-якими проектами, це залежить від типу проекту, особливостей країни або регіону, ступеню інновації та інших факторів.

Таким чином можна впевнено стверджувати, що управління проектом в останнє десятиліття стало потужною технологією керування змінами у висококонкурентному світі. Ефективне застосування методів і засобів УП дозволяє успішно реалізовувати будь-який проект у відповідності з високими стандартами якості, досягнувши поставлених цілей, заощадивши час і зменшивши ризик. Із глобалізацією світової економіки проектно-орієнтоване управління стає одним з найважливіших факторів однозначної перемоги компанії в конкурентній боротьбі та в завоюванні нових ринків.

### Список літератури

1. Аныпин В.М. Инвестиционный анализ / В.М. Аныпин. – М. : Дело, 2002. – 280 с.
2. Федисин І.Б. Управління проектами в підприємницькій діяльності (опорний конспект лекцій для студентів спеціальності 7.03060101 «Менеджмент підприємницької діяльності» усіх форм навчання) / І.Б. Федисин. – Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. – 161 с.

УДК 330.4

Панасенко Н.Л., к.е.н., доцент; Шукліна В.Є., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ФОРМУВАННІ ТАРИФУ НА ТЕПЛОВУ ЕНЕРГІЮ**

Сьогодні накопичився широкий перелік проблем в питаннях тарифоутворення в комунальній сфері, які потребують оперативного вирішення. У своїй більшості підприємства житлово-комунального господарства працюють за рахунок потенціалу, який був напрацьований ще в радянські часи. Відсутність інвестицій в галузь та обігових коштів підприємств призвели до значного погіршення технічного стану основних фондів, збільшення непродуктивних витрат матеріальних, що негативно впливає на якість житлово-

комунальних послуг, підвищення рівня аварійності об'єктів житлово-комунального господарства.

Пріоритетним напрямком енергозбереження на сьогоднішній день є теплопостачання, як один з найбільш проблемних секторів економіки. Зanedбаний стан, високе соціальне навантаження, низький рівень платежів, відсутність капіталовкладень в розвиток і модернізацію впродовж двох десятиліть [3].

Метою дослідження є аналіз тарифної політики ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго», визначення проблем, які існують з цього питання, факторів під впливом яких вони формуються, а також запропонувати можливі шляхи їх подолання.

У зв'язку з високим темпом росту цін на енергоносії, підвищення тарифів на тепло та гарячу воду є неминучим.

На рис. 1 зображено зміну тарифу на теплову енергію для населення в м. Миргород за 1 Гкал з 2012 по 2016 роки [2].

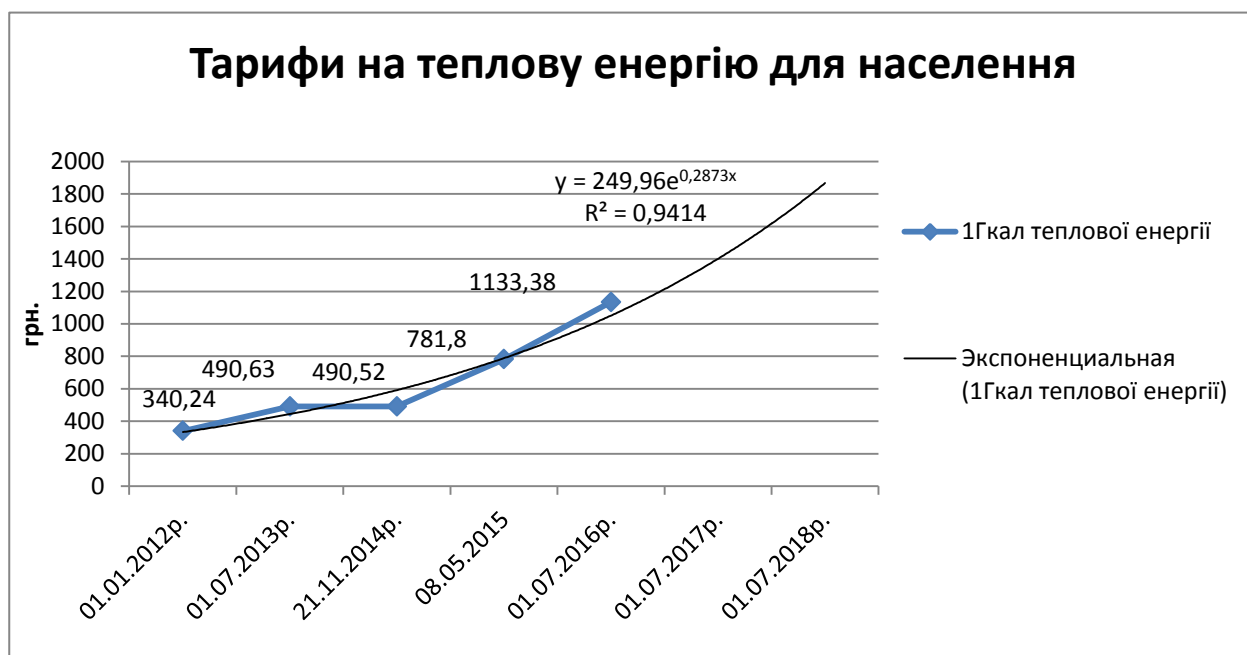


Рис.1. Тариф на теплову енергію для населення за 1 Гкал

Можна зробити подальший прогноз щодо зростання тарифу на теплову енергію для населення:

$$y = 249,96e^{0,2873x}$$
$$R^2 = 0,9414$$

Наявна тенденція зростання тарифу на теплову енергію є економічно неефективною та негайно потребує пошуку рішень щодо утримання та зниження цього темпу.

Важливим фактором зростання тарифу на теплову енергію є відсутність практики застосування альтернативних джерел енергії, що і приводить до залежності від покупного природного газу. Підвищення тарифів на тепло в 2015 році було найбільш суттєвим за всю історію незалежності України і склало від 75 до 90%. Зрештою вона в 3,3 рази перевищила вартість газу, при якій затверджувалися тарифи на теплову енергію, а тарифи на теплову енергію були змінені лише в 2016 році і не для всіх підприємств комунальної теплоенергетики. Але діючий тариф не є достатнім для покриття витрат на виробництво, транспортування та розподіл теплової енергії, хоча згідно незалежних оцінок, в системі централізованого теплопостачання м. Миргорода 20% всього потенціалу енергозбереження сконцентровано у сфері виробництва, транспортування та розподілення теплової енергії [1].

В 2016 році тарифи продовжили змінюватися для вироблення теплової енергії бюджетним організаціям і всім іншим суб'єктам господарювання. При наявному в державі порядку затвердження тарифів на комунальні послуги тепlopостачання органам влади вдалося змінити відповідні тарифи на теплову енергію через кілька місяців після збільшення цін на енергоносії, протягом яких підприємства несли збитки, і мало місце зростання заборгованості за газ.

Аналізуючи темпи зростання ціни на природний газ, викреслюється песимістичний прогноз для енергетичного ринку. Все це говорить про економічну неефективність вартості природного газу, як для населення, так і для регіону в цілому. Газ українського видобутку неминуче повинен вирівнятися в ціні з імпортованим, тому тарифи ростимуть і далі незалежно від кількості ставок тарифу.

Висновки. Таким чином для економіки України важливо знизити залежність від імпортованого природного газу, щоб надавати населенню послуги опалювання і гарячого водopостачання за економічно доступними тарифами.

За проведеним аналізом, тарифи на теплову енергію для населення міста Миргород щороку мають тенденцію до збільшення, що негативно впливає на платоспроможність споживачів теплової енергії так і на ефективність роботи ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго». Підприємство знаходиться в дуже нестійкому положенні, що підтверджується погіршенням технічного стану мереж та обладнання, нестачею фінансових ресурсів для розвитку та їх належної експлуатації. Дефіцит коштів в галузі, неможливо повністю покрити тільки звичайними тарифами, навіть при їх збільшенні, через проблему платоспроможності. Тому напрошується єдиний висновок - для виходу з поточної критичної ситуації потрібно залучення всіх можливих джерел фінансування. Для поліпшення ситуації яка склалася на сьогодні на підприємстві необхідно проводити активну роботу в напрямку залучення приватного сектору в цю сферу. Це дасть можливість за рахунок його коштів зробити технічне переозброєння ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго», запровадити інноваційну модель їх розвитку, сформувати та встановити економічно доцільні тарифи, підвищити якість житлово-комунальних послуг при економічно доцільному рівні витрат.

### Список літератури

1. Оптимізація систем тепlopостачання із використанням економіко-математичного моделювання: монографія / за заг. ред. О. М. Гаврися – Х.: НТУ "ХПІ", 2015. – 209 с.
2. Офіційний сайт ОКВПТГ «Миргородтеплоенерго» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mte.pl.ua/>
3. Хом'як О.П. Тарифна політика: нагальна необхідність. // Міське господарство України. – 2005. – № 3 . – С. 8-9.

УДК 338

Панасенко Н.Л., к.е.н., доцент; Шум В.Ю., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Аграрний сектор економіки регіону є складною соціально-економічною системою. Складність цієї системи визначається великою кількістю її елементів, різноманітністю зв'язків між ними, динамічністю показників, поліфункціональністю, багатокритеріальністю та багатоваріантністю розвитку. Зв'язки між елементами системи є більш міцними в порівнянні із зв'язками між системою і зовнішнім середовищем. Зовнішнє середовище містить складні та різноманітні фактори, що відрізняються силою дії (істотніші та менш



значущі), динамічністю (швидкістю змін в оточенні системи), невизначеністю (кількістю інформації щодо конкретного чинника). Зміни, що виникають в одній підсистемі аграрного сектора викликають зміни в інших її частинах. Наприклад, скорочення посівів кормових культур призводить до зменшення поголів'я худоби, що в свою чергу викликає зменшення продукції тваринництва та сировини для ряду галузей переробної промисловості. Відповідно данні зміни впливають на структуру попиту і споживання, що визначає зміни в виробничих галузях.

Основними підсистемами аграрного сектора, які безпосередньо впливають на ринок сільськогосподарської продукції і визначають цілі його діяльності, є сільське господарство та переробна промисловість.

Перша основна підсистема аграрного сектора економіки регіону – це сільське господарство. Основними його галузями є рослинництво, тваринництво та рибальство. Природні особливості різних регіонів визначають істотні відмінності в структурі сільського господарства. Ці відмінності потрібно брати до уваги при моделюванні розвитку сільськогосподарської діяльності, обґрунтуванні сільськогосподарської спеціалізації господарства та визначенні ефективних методів регулювання аграрного ринку на рівні держави та регіону. Сільськогосподарське виробництво має яскраво виражений сезонний, циклічний характер, його результати істотно залежать від природно-кліматичних чинників. Продуктивні сили сільського розвиваються повільніше порівняно із промисловістю.

Аграрний сектор економіки є інерційною галуззю, яка повільно адаптується до змін економічних і технологічних умов, а капіталовкладення в цю галузь забезпечують менший прибуток, ніж в інші галузі економіки. Вплив даного чинника при низькій еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію та високій еластичності цін на неї призводить до порушення рівноваги цін і різкого погіршення становища сільськогосподарських товаровиробників. Таким чином сільське господарство та продовольчий ринок не можна вважати саморегулюючими системами, здатними розвиватись під дією ринкових сил без державного регулювання.

Друга основна підсистема – це галузі промисловості із переробки сільськогосподарської сировини. Її розвиток значною мірою залежить від розвитку сільського господарства. Важливим елементом регіонального управління є оптимальне розміщення переробних підприємств з урахуванням сільськогосподарської спеціалізації територій, що дає можливість забезпечити їх сільськогосподарською сировиною та зменшити витрати на транспортування цієї сировини. Перспективним є будівництво невеликих переробних підприємств в районних центрах та в сільській місцевості.

Обґрунтування ефективної моделі управління аграрним сектором економіки регіону в умовах нестабільності зовнішнього середовища, а також мінливості попиту та пропозиції на регіональних, національних, світових ринках сільськогосподарської продукції та продовольства є важливою науковою задачею сьогодення. Від того, яким чином буде сформована система управління аграрним сектором економіки регіонів України, залежить їх стабільність та економічна ефективність розвитку.

Пошук оптимальної моделі управління розвитком аграрного сектора економіки регіону вимагає застосування вже традиційних підходів, що сформовані в менеджменті, кібернетиці та економічній теорії, та вимагає дослідження його властивостей.

В загальному вигляді управління є предметом дослідження кібернетики, а управління економікою – економічної кібернетики. В кібернетиці управлінням називають функцію організованих систем, що забезпечує збереження їх структури і системоформуючих властивостей, організацію відносин елементів, підтримку режиму діяльності, реалізацію програм розвитку і досягнення поставленої цілі [1, с. 62].

Вихідними методологічними положеннями щодо формування науково-методичних засад управління аграрним сектором економіки регіону є такі: наявність управління є невід'ємною ознакою складної системи та забезпечує її цілісність; процес управління – це цілеспрямована дія на систему для зміни її поведінки; система управління – це організована

динамічна система із зворотним зв'язком, в якій виділено керуючу (державні та регіональні органи управління) та керовану (аграрний сектор економіки регіону) підсистеми.

В економіці системи управління включають засоби та механізми, необхідні для здійснення управлінських дій, та організаційні форми для вироблення та реалізації рішень. Системи управління здійснюють функції планування, організації, мотивації, обліку та контролю виконання прийнятих рішень.

Важливою проблемою в теорії управління є оцінка різноманітності керуючої системи та її співвідношення з різноманітністю керованого об'єкта. Згідно закону У. Р. Ешбі необхідної різноманітності для ефективного управління необхідно, щоб власна інформаційна різноманітність керуючої системи була не меншою від різноманітності об'єкту управління. Основоположник економічної кібернетики Стаффорд Бір відзначав, що оскільки в економіці визначити інформаційну різноманітність досить складно, зважаючи на велику кількість станів, то достатньо, щоб різноманітності об'єкту управління і керуючої системи мали однаковий порядок, тобто були порівняльними. Отже, керуюча підсистема (у даному випадку – державні та регіональні органи управління) повинна відслідковувати стан керованої підсистеми (аграрного сектора економіки регіону) та умови її функціонування і прагнути до адекватності різноманітності. Це означає, що для довільного стану керованого об'єкта потрібно визначити відповідний оптимальний керуючий вплив. При управлінні регіональним аграрним сектором кількість можливих станів керованої системи є настільки великою, що розробити для них відповідні оптимальні керуючі впливи в режимі реального часу неможливо навіть при забезпеченні органів управління сучасною комп'ютерною технікою та використанні передових інформаційних технологій.

Отже, для ефективного управління потрібно здійснювати класифікацію цих станів за певними ознаками та розробляти відповідні керуючі впливи для визначених класів. Така класифікація вимагає виділення із множини всіх факторів, що спричинюють зміни станів системи, основних чинників, а інші, неістотні фактори розглядати в вигляді так званого «зовнішнього доповнення». Для цього необхідно оцінити вплив різних факторів на результати діяльності регіонального аграрного сектора, що можливо зробити на основі математичного моделювання процесів його розвитку. Це доводить необхідність включення до інформаційної системи регіонального управління аграрним сектором арсеналу методів економіко-математичного моделювання.

### Список літератури

1. Економічна кібернетика / Ю. Г. Лисенко, В. Л. Петренко, В. А. Забродський та ін. – Донецьк: Донецький держ. університет, 1999. – 397 с.
2. Комеліна О.В., Панасенко Н.Л. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління розвитком аграрного сектора економіки регіону : монографія / – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – 225 с.

УДК 681.3.07

Тесєлкин А.И., к.т.н.

*Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка  
(г. Полтава, Украина)*

### ПОПУЛЯРНЫЕ ЯЗЫКИ ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

Сегодня IT развивается так быстро, как никогда. Многие вещи, бывшие общепринятыми ещё каких-то пару лет назад, сегодня уже не используются.

TypeScript – это JavaScript, который масштабируется. Являясь компилируемым этот язык добавляет в него все возможности из ES6 & ES7, настоящее ООП с блекджеком и классами, строгой типизацией и многое другое.

Java 9 будет выпущена в 2017 году. Заявлены такие новые функции как REPL (интерактивная оболочка), поддержка HTTP 2.0 и новые API. Сейчас существует большой спрос на талантливых Java-разработчиков в различные проекты, где используется этот язык.

SCSS – Написание CSS само по себе кропотливое и полезное дело, но когда таблица стилей становится огромной, то становится сложно её обслуживать. И вот в таком случае поможет препроцессор SASS – Syntactically Awesome Style Sheets, в частности, вариант синтаксиса SCSS, позволяет использовать функции, недоступные в самом CSS, например, переменные, вложенности, миксины, наследование и другие приятные вещи, возвращающие удобство написания CSS.

Нейронные сети – Сегодня искусственные нейронные сети применяются в различных областях науки: начиная от систем распознавания речи до распознавания вторичной структуры белка, классификации различных видов рака и геной инженерии.

Искусственный интеллект всё больше влияет на программное обеспечение. Компьютерные алгоритмы, обработка естественного языка, автоматическое распознавание речи, машинное и глубинное обучение проникают во все сферы жизни.

В 2016 году Amazon создал домашнего помощника Alexa, управляемого голосовыми командами. Но на этом компания не остановилась и предложила использовать голосовой интерфейс другим компаниям. Технологию Amazon уже встроили в бытовую технику, роутеры и даже очистители воздуха.

Для создания ИИ используется множество фреймворков, например, TensorFlow, OpenAI и Apache Spark от Google. Появляются здесь и новые продукты, такие как Theano и Neon, разработанный компанией Nervana Systems, которую в прошлом году купил Intel.

Искусственный интеллект неминуемо влияет на ландшафт рынка разработки. Сейчас самое время учить Python, который в среде разработчиков уже получил звание языка программирования для ИИ. В тренде также R, Java и Scala.

Rust – это язык программирования общего назначения от компании Mozilla, разрабатываемый с 2010-го года. Разработчики Rust ставят перед собой задачу, с одной стороны, достичь производительности C/C++, а с другой – умудриться сделать язык высокоуровневым и безопасным.

Node.js – это лучший способ запустить JS вне браузера. В прошлом году было выпущено много релизов, которые улучшали мощность и реализовали фишки с ES6. Node имеет фреймворки для создания быстрых API, серверов, десктопных приложений и даже роботов.

Yarn – это альтернативный менеджер пакетов для Node.js, разработанный Facebook. Он быстрее устанавливает пакеты и лучше заботится о безопасности. В качестве источника пакетов он использует регистр NPM, поэтому проблемы с поиском нужного пакета не будет.

Raspberry Pi – Одноплатный ПК Raspberry Pi размером со спичечный коробок смог быстро стать популярной платформой для разного рода проектов – как коммерческих, так и не очень. Тому есть несколько причин, среди которых – низкая цена компьютера, его относительная универсальность и открытость.

PostgreSQL было выпущено два обновления – 9.5 и 9.6. В PostgreSQL добавили UPSERT (aka ON DUPLICATE KEY UPDATE), улучшили полнотекстовый поиск, улучшили скорость и сделали более эффективными репликацию, агрегацию, индексирования и сортировки. Postgres используют для больших и масштабируемых баз данных, поэтому эти оптимизации очень важны.

MySQL 8.0 будет следующим серьезным релизом этой БД. Он запланирован на 2017-й год и принесет кучу улучшений в систему. MySQL остается самой популярной СУБД, поэтому его знания точно не будут лишними.

NoSQL В последнее время термин “NoSQL” стал очень модным и популярным, активно развиваются и продвигаются всевозможные программные решения под этой вывеской. Синонимом NoSQL стали огромные объемы данных, линейная масштабируемость, кластеры, отказоустойчивость, нереляционность. Однако, мало у кого есть четкое понимание, что же такое NoSQL хранилища, как появился этот термин и какими общими характеристиками они

обладают, но все точно знают – это очень нужная вещь. За NoSQL спрятан огромный потенциал, и пришло время его увидеть.

Даст ист BaaS. Значительно выросла популярность практики «бэкэнд как сервис» (Backend as a Service или BaaS), когда повторяющиеся задачи вроде облачного хранения данных и настройки push-уведомлений передаются сторонним сервисам. Благодаря им разработчики могут сосредоточиться на профильных потребностях проекта. Фреймворки для фронтэнда затачиваются для более простой интеграции с бэкэнд-сервисом. Разработчики также используют технику композиции: создают бэкэнд как систему мелких приложений, каждое из которых легко заменить сторонним сервисом.

Облака становятся все популярнее, многие компании закрыли собственные датацентры и переместили свои данные туда. Основными провайдерами остались AWS, Google Cloud и Azure. Все они имеют мощную инфраструктуру, включая виртуальные машины, хостинг базы данных, сервисы машинного обучения и многое другое. Цены же стремительно падают, поэтому облака становятся доступны малым компаниям и индивидуальным разработчикам. Неплохо было бы научиться разворачивать свои приложения на одной из этих платформ.

Искусственный интеллект был одной из самых популярных тем 2016 года. Распознавание речи и классификация изображений – это только верхушка айсберга. Появилось много стартапов, использующих ИИ и машинное обучение для своих новых продуктов. Появилось также много продуктов с открытым кодом, такие как гугловский TensorFlow или Cognitive Toolkit от Microsoft.

Виртуальная реальность (VR) и дополненная реальность (AR) уже известны некоторое время, но только недавно они стали достаточно зрелыми. Facebook (Oculus Rift), Google (Daydream) и Microsoft (Windows Holographic) – все они имеют платформы для VR, открытые для сторонних разработчиков. Так, VR шлемы еще имеют некоторые проблемы типа тошноты и используются в основном в играх, но у них есть большой потенциал, который уже начали использовать.

### Список литературы

1. Драгун Алина, Топ-7 трендов разработки // URL: <http://tceh.com/blog/top-7-programming-trendov/>
2. Топ-10 языков программирования в 2017 году по версии GitHub // URL: <https://proglib.io/p/learning-in-2017/>
3. Популярные технологии программирования в 2017 году – исследования Stack Overflow и других компаний // URL: <https://vc.ru/21483-what-language-2017>
4. Майя Яровая, 5 трендов программирования в 2017 году, которые изменят индустрию // URL: <https://ain.ua/2016/01/15/5-trendov-programmirovaniya-v-2016-godu-kotorye-izmenyat-industriyu>

УДК 004.94

Тесьолкін О.І., к.т.н.; Крупко Ж.В., студентка  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

## СТВОРЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ РАЙОННИХ ДЕРЖАВНИХ АДМІНІСТРАЦІЙ

Технології у сучасному світі швидко розвиваються, тому автоматизація діяльності працівників стає первинною проблемою для керівників майже усіх підприємств, установ, компаній. Не є виключенням з цього списку й державні структури.

Районна державна адміністрація – це найнижчий рівень ієрархії виконавчої влади, один із суб'єктів місцевого управління, що є серйозним важелем в механізмі соціального забезпечення. Отримавши доступ до певної частини податкових надходжень, а також

місцевого майна та землі, районна державна адміністрація несе на собі обов'язок опіки над такими галузями регіону, як освіта, культура, охорона здоров'я, правопорядок. На орган влади лягає широкий спектр завдань до яких крім перерозподілу коштів належить контроль, управління та розробка заходів чи організацій. Через це районна державна адміністрація обов'язково має розгалужену й багатофункціональну структуру, де однією з найпомітніших частин є відділ фінансового управління. Завданням останнього є ведення районного бюджету, розробка пропозицій по наданню асигнувань з метою розвитку регіону, а також опіка над фінансовою стороною впровадження загальнодержавної урядової політики [1].

У роботі районних державних адміністрацій повсюдно існують проблеми, що стримують як роботу працівників так і розвиток всієї системи державного управління. Одним із цих шкідливих факторів є вузький кругозір вищого інформаційного управління України. Не сприймання численних програмних альтернатив для побудови баз даних, бухгалтерських звітів тощо, призводить до переплачування та виникнення непотрібних виплат по ліцензуванню та використанню ПЗ, рахунки за які випадають на бюджети місцевих адміністрацій. До того ж наявні програми важкі в розумінні та використанні, а отже й в адаптуванні.

Існуюча програма «Місцеві бюджети», реалізована в Access, що по суті є базою даних для ведення районного бюджету, не є досить досконалою. Саме тому для удосконалення автоматизованої інформаційної системи районних державних адміністрацій запропоновано створення бази даних в програмі MySQL Workbench. Програма MySQL Workbench є інструментом для візуального проектування баз даних, що інтегрує проектування, моделювання, створення й експлуатацію БД у єдине безшовне оточення для системи баз даних MySQL. Дана програма виграє на фоні своїх конкурентів, адже вона дозволяє наочно представити модель бази даних в графічному вигляді. Вона є наочним і функціональним механізмом установки зв'язків між таблицями, в тому числі «багато до багатьох» із створенням таблиці зв'язків. Зручний редактор SQL запитів дозволяє відразу ж відправляти їх серверові і отримати відповідь у вигляді таблиці, надає можливість редагування даних у таблиці в візуальному режимі [2].

Побудова бази даних відбувається із концептуального проектування. Концептуальне проектування бази даних являє собою процес створення моделі використання інформації в організації, що не залежить від усіх фізичних подробиць її представлення. Перший етап в побудові локальної концептуальної моделі даних полягає у визначенні основних об'єктів, які можуть цікавити користувача. Ці об'єкти є типами сутності, що входять в модель. Один з методів ідентифікації сутності полягає у вивченні специфікацій по виконанню конкретних функцій користувача у даному підприємстві [3].

Для початку визначаються основні типи сутностей, виходячи з наявних специфікацій, у яких сутності звичайно представлені як іменники або вирази, що містять іменники. Аналіз показує, що основними сутностями, що згадуються в специфікаціях, є наступні: Розпорядники (rozpor); Бюджетні запити (request); Асигнування (assignment); Видатки (outlay); Доходи (earnings); Зміни (change\_asign); Кредитні реєстрації (regisyter\_credits).

Документування зведень про кожну з виділених сутностей полягає в підготовці докладного визначення кожної сутності, включаючи існуючі для неї псевдоніми й опис особливостей використання Далі визначаються основні типи сутностей, виходячи з наявних специфікацій. Наступне завдання полягало у визначенні типів зв'язків, що існують між окремими сутностями. Як правило, зв'язки виражаються дієсловами або дієслівними сполученнями. Для виявлення всіх можливих типів зв'язків знову звернемося до специфікацій. Наступним кроком є визначення кардинальності і рівня участі для кожного типу зв'язків. [3]. Наступним кроком є визначення первинного та зовнішнього ключів.

Кожна правильна модель піддається певним правилам нормалізації, а тому, щоб забезпечити себе від грубих помилок потрібно провести аналіз розробленого проекту за допомогою правил нормалізації. Графічне представлення способу виконання транзакцій безпосередньо на ER-діаграмі дозволяє виявити області моделі, що є критичними з погляду виконання транзакцій, а також ті області діаграми, які не використовуються при їх

виконанні. Після проведення нормалізації даних та перевірки транзакції, як що протиріччя не були виявлені, виконується діаграма, яка визначатиме набір відношень виходячи зі структури локальної логічної моделі даних. Запустивши програму, відбувається редагування й заповнення таблиць. Після заповнення таблиць Баз даних наступним кроком є створення SQL- запитів для бази даних. Щоб користувачі могли самостійно модифікувати свої запити, існує-структурована мова запитів, або SQL (Structured Query Language).

Завдяки цьому користувачі отримують можливість використовувати єдину мову, що полегшує формулювання запитів на отримання або модифікацію даних, що найліпше задовольняла їхнім потребам.

Задля поліпшення роботи районних адміністрацій з використання звітності, розробляються різні запити, наприклад:

1. Виведення розпорядження (реєстр) на здійснення витрат з бюджетного рахунку за конкретне число.

2. Відображення за зазначений період часу по відомчому коді інформацію про фінансування в розрізі функціональної й економічної класифікації по днях, за місяць і з початку року.

3. Указавши конкретну дату, необхідні коди (відомчий, функціональний та економічний), у спеціальному вікні на екрані монітора одержується інформація про фінансування.

4. Виведення картки обліку видатків.

5. Виведення зведених залишків по бюджету.

6. Аналіз видатків за бюджетними запитами розпорядників.

7. Аналіз виконання видатків та змін асигнування.

Запити значно полегшують взаємодію з базою даних, оскільки дають змогу згрупувати інформацію з різних таблиць в одну, яка є більш наочною і простою для розуміння. Мова SQL – це надпотужний інструмент взаємодії з БД.

### Список літератури

1. Адміністративне право України [Підручник для юридичних вузів і фак. / Ю.П.Битяк, В.В.Богущий, В.М.Гаращук та ін.]; За ред. Ю. П. Битяка. - Харків: Право, 2011. - 528 с.

2. MySQL Workbench [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/MySQL\\_Workbench](https://uk.wikipedia.org/wiki/MySQL_Workbench)

3. Хомоненко А.Д., Цыганков В.М., Мальцев М.Г. Базы данных.- СПб.: Корона принт, 2014. – 736 с.

УДК 004.94

Тесьолкін О.І., к.т.н.; Максимчук К.О., студентка  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

## ТЕНДЕНЦІ РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНИХ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Поява мобільних пристроїв стала не лише переворотом у розвитку, але і кардинально змінила життя сучасних людей. Зараз немає необхідності знаходитись в офісі, чи їздити в різні міста для обговорення важливих корпоративних питань, оскільки використання сучасних мобільних пристроїв – в основному смартфонів та планшетів – дозволяє людям отримувати віддалений доступ до своїх даних та пошти, спілкуватись на відстані у реальному часі та зберігати інформацію на віртуальних носіях.

Перспективним напрямком ринку, який активно розвивається є ринок мобільних додатків. Тобто, йдеться про інтеграцію мобільних пристроїв і технологій соціальних мереж

у корпоративне середовище. Нині мобільні додатки є сполучною ланкою між пристроєм і користувачем. Більшість бізнес-додатків зараз мають мобільну версію або представляють середовище розроблення мобільних додатків.

У бізнесі виділяють два найбільш популярні види мобільних додатків:

1. Додатки для автоматизації процесів. До цього виду відносять системи автоматизації готелів, ресторанів, торгових центрів, які дозволяють знизити вартість запуску і підтримки в порівнянні з повноцінними робочими станціями на базі ПК.

2. Додатки для підвищення продуктивності роботи. До них відносять системи загального доступу до файлів та спільної роботи з ними; системи внутрішньої комунікації; мобільні версії корпоративних соціальних мереж; системи управління проектами та завданнями.

Проте, з позиції компанії є певні ризики, а саме:

- мобільні додатки коштують значно дорожче, порівняно з розробленням веб-сайта. Повернення інвестицій у переважній більшості сфер нині не спостерігається;

- мобільні додатки – це довгострокові інвестиції. Але, так як ринок показує стабільне зростання цього сегмента, то переваги і лідерство здобудуть ті гравці, які зайдуть на нього першими і зможуть закріпитися.

Згідно із сучасними дослідженнями, ринок мобільних пристроїв уже перегнав за продажами ринок ПК. Відповідно до досліджень, проведених IDC, близько 95% співробітників компаній вже використовують принаймні один особистий пристрій для робочих цілей. За оцінками Gartner, близько 90% компаній планують підтримувати бізнес-додатки на пристроях, що належать кінцевим користувачам, оскільки це дозволить скоротити витрати на обладнання на 40% [2]. Крім того, широке поширення мобільних пристроїв допоможе вийти на зв'язок із співробітником навіть після закінчення робочого дня. Наприклад, працівники зможуть переглядати електронну пошту або працювати над презентацією у свій вільний час. Це пов'язано з тим, що обчислювальні можливості смартфонів та планшетів стали близькими до обчислювальних можливостей стаціонарних комп'ютерів, а використання мережі та серверів дозволило обмінюватись файлами, синхронізувати пошту, проводити відео-конференції та розподіляти навантаження між мобільним пристроєм та віддаленим сервером для отримання максимальних можливостей.

Також можна виділити концепцію BYOD (bring your own device), що передбачає використання власних пристроїв співробітників та розвиток мобільних додатків, що дають змогу оволодіти сегментом онлайн середовища. BYOD здійснює реальний вплив на робочі місця у сфері ІТ. Згідно з дослідженнями в галузі заробітної плати, найбільший попит мають саме ті технічні посади, які передбачають використання власних пристроїв співробітника [1]. Відносно повільне впровадження BYOD в першу чергу пов'язане з побоюваннями ІТ-керівників щодо доступу до конфіденційної інформації та можливості її витоку за межі організації. Прихильники концепції заперечують їм та доводять, що в сучасному світі ця проблема не викликана BYOD, а навпаки може бути усунена у разі правильного впровадження заходів та правил безпеки користування мобільними пристроями у робочих цілях, оскільки арсенал технічних засобів для зняття інформації на сьогодні настільки широкий, що можна допустити витік будь-якої конфіденційної інформації. Однак, за такої системи значно ускладнюється можливість захисту пристрою від зовнішніх атак [3].

У разі застосування стратегії BYOD, для уникнення кризових ситуацій, у першу чергу пов'язаних з можливою втратою конфіденційної інформації, має бути розроблена нова корпоративна політика та процедури. Згідно з рекомендаціями Gartner складовими такої політики повинні бути:

- термінологія для пояснення співробітникам відповідальності, яка на них покладається, коли вони отримують безперервний доступ до устаткування, яке використовується для вирішення робочих завдань;
- мінімальні вимоги до апаратного забезпечення і ОС;
- інформація про те, хто, скільки і за що буде платити;
- політика віддаленого доступу і політика безпеки;

- рівні доступу до даних;
- способи безпечного зберігання даних компанії;
- необхідні дії у випадку викрадення пристрою;
- необхідні дії у випадку звільнення працівника;
- фінансові зобов'язання компанії і співробітника;
- видалення даних з жорсткого диска пристрою.

Для BYOD дуже актуально мати дорогі та багатофункціональні рішення класу Enterprise Mobile Management (MDM+MAM+MIM), тобто централізоване управління роботою додатків, VPN-доступ для мобільних приладів, оновлення ПЗ тощо.

Мобільні додатки на сьогоднішній день значно полегшують життя людині. Зараз вони виступають як продовження онлайн-сервісів: мобільні вітрини інтернет-каталогів та магазинів, додатки для покупки квитків, мобільний банкінг, треки статусів замовлень або пересилання посилки. Бізнес та бренди можуть самі інвестувати у створення, розробку і підтримку корисних та безкоштовних додатків, які б значно полегшили наше життя. А саме, бренди питної води можуть підтримати додатки для калькуляції та контролю водного балансу в організмі або різноманітні фітнес-додатки. Компанії, які займаються продажем дитячих товарів, можуть підтримати інформаційні додатки для батьків або якусь освітню інтерактивну гру для дітей.

Використання мобільних додатків для внутрішніх завдань бізнесу, автоматизації та збільшення продуктивності – це те, у що варто було почати інвестувати ще вчора. Мобільні додатки як продовження онлайн-сервісів, а також мобільні програми лояльності – це те, чим ринок живе сьогодні. Привнесення реальної цінності і корисні додатки як частина позиціонування бренду – це те, що експерти очікують побачити в майбутньому. Тому цей сегмент ринку стрімко розвивається і буде невпинно з'являтися велика кількість мобільних додатків для бізнесу.

### **Список літератури**

1. Михайленко О. Навіщо бізнесу мобільний додаток? [Електронний ресурс] / О. Михайленко // Forbes Україна – Режим доступу : [http://forbes.net.ua/ua/explain/startup\\_and\\_business/1376866-navishcho-biznesu-mobilnij-dodatok](http://forbes.net.ua/ua/explain/startup_and_business/1376866-navishcho-biznesu-mobilnij-dodatok).
2. Корпоративная мобильность Bring Your Own Device – BYOD [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.tadviser.ru/index.php/\(Bring\\_Your\\_Own\\_Device\\_-\\_BYOD\)](http://www.tadviser.ru/index.php/(Bring_Your_Own_Device_-_BYOD)).
3. Феррис К. BYOD – четыре буквы, от которых ИТ-директора бегут в панике [Електронний ресурс] / К. Феррис. – Режим доступу: <http://www.osp.ru/cio/2012/02/13013084>

УДК 658.783

Харченко Ю.А., к.т.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ЗЕЛеної ЕНЕРГЕТИКИ**

Країни, що підписали Паризьку кліматичну угоду (2015 р.) одноголосно погодилися використовувати усі наявні фінансові інструменти, насамперед публічні фонди, щоб створити необхідні умови для скорочення викидів парникових газів. Також було прийнято рішення щодо розроблення системи моніторингу й верифікації, що є важливим для врахування екологічних і соціальних ризиків приватними інвесторами.

Угодою передбачено функціонування Зеленого кліматичного фонду (Green Climate Fund, GCF) розміром близько 100 млрд. дол. та інших фінансових механізмів для боротьби із змінами клімату. Станом на 2016 рік потужності даного фонду не сформовано повною мірою, зібрано лише 10,2 млрд. дол. Тому країнам необхідно шукати додаткові джерела фінансування проектів, щоб виконати взяті на себе зобов'язання. Останнім часом на



фінансовому ринку з'явилися нові інструменти, що надають можливість залучати відносно дешеві ресурси на тривалий час. Наприклад, зелені облігації (Green Bonds). Наявність гарантій з боку фінансового ринку дає впевненість усім підписантам угоди стосовно доступності необхідних для досягнення поставленої мети ресурсів. Фінансування проектів фондом надає можливість мінімізувати ризики під час інвестування у країни з високими політичними ризиками.

У перспективі є необхідність у розробленні вуглецевого бюджету. Тобто протягом наступного десятиріччя потрібно запровадити механізм трансферу результатів відповідних проектів на глобальному рівні (так звані ІТМО – Internationally transferred mitigation outcomes). По суті ІТМО будуть одиницею майбутнього глобального ринку вуглецю. Тоді компанії та фінансові інституції зможуть прогнозувати попит та пропозицію, а також реалізовувати свої проекти й залучати кошти, необхідні для їх реалізації. Таким чином буде створено глобальний ринок торгівлі дозволами на викиди парникових газів.

Також два роки назад у Парижі було створено Green Banking Network (GBN) – міжнародну мережу «зелених банків», до складу якої належить 10 фінансових установ з усього світу. У цій мережі об'єдналися великий банк, який належить уряду Великої Британії Green Investment Bank, так і малі спеціалізовані банки. Серед основних задач GBN можна зазначити створення у галузі нових робочих місць, контроль за змінами клімату та залучення мільярдних інвестицій у проекти з розвитку низьковуглецевої енергетичної інфраструктури.

Green Banking має великий потенціал, який оцінюється у 35 млрд. євро. «Зелені банки» працюють у багатьох розвинених країнах світу. Вони фінансують проекти альтернативної енергетики, захисту навколишнього середовища, раціонального використання ресурсів, підтримки сільського господарства, виробництва біопродукції тощо. Ці банки мають високий рівень прозорості фінансових операцій та соціальної відповідальності перед клієнтами та власними співробітниками.

У США це один із нових енергетичних трендів. Публічні фінансові інституції є рушійною силою для різноманітних фондів і організацій, що інвестують у розвиток джерел відновлювальної енергії. Так New York Green Bank уже отримав інвестиційних пропозицій на суму 850 млн. дол. Його було створено кілька років назад, але вже профінансовано кілька важливих програм для штату Нью-Йорк. Наприклад, інвестиції у розширення домашньої мережі пристроїв для отримання енергії з відновлювальних джерел, збільшення дистрибуції енергії вітру, а також у проекти, що пов'язані з сонячною енергією та переробленням біопалива у енергію. За планами влади частка відновлювальних джерел у енергетичній системі штату буде складати 50% до 2030 року. Крім екологічної складової проекту у найближчі десять років споживачі зможуть зекономити 39 млрд. дол. Connecticut Green Bank був одним з перших «зелених банків». За п'ять років, у 2016 році, частка фінансування екологічної енергетики складає 77% від загального обсягу фінансування банку. За ці роки суттєво збільшилася кількість сонячних батарей у штаті Коннектикут. До 2020 року заплановано 23% енергії штату виробляти з відновлювальних джерел.

У Німеччині найбільш відомими спеціалізованими банками, які здійснюють інвестиції у екологічні проекти, є GLS Bank, Umweltbank, Ethikbank. Традиційні банки теж частково фінансують програми з енергозбереження житла та розвиток вітряних парків, насамперед Commerzbank і Deutsche Bank. Також подібні фінансові установи з'явилися у Великій Британії, Японії та Австралії. У Франції частка відновлювальних джерел у енергосистемі країни складає близько 40%.

Раніше в Україні подібні проекти фінансували міжнародні організації (ЄБРР, ІФС, ЄІБ та ін.). Так група ІФС уже надала фінансову підтримку 125 партнерам в 135 проектах у галузі відновлювальних та енергозберігаючих технологій в 35 країнах. Загальний обсяг фінансування проектів склав 4,5 млрд. дол., що дало можливість зменшити викиди парникових газів на 25 млн. тон.

Зараз у банківському секторі країни [1] відбувається певна революція у фінансуванні проектів зеленої енергетики (сонце, вітер, біомаса, малі ГЕС). Найбільш привабливими через простоту реалізації є сонячні електростанції, їх запуск можливо здійснити вже за рік. Вітряні

електростанції є швидкоокупними проектами, але поріг входження починається з 2 млн. дол. і будівництво триватиме не менше 2-х років. Найцікавішим й найскладнішим є використання біомаси (тверда, газоподібна тощо). Цей вид створює найбільше робочих місць, розв'язує питання перероблення органічних відходів тощо.

Все більше державних та комерційних банків розпочинають фінансувати такі проекти прирівнюючи надходження від продажу електроенергії за зеленим тарифом до експортної виручки. В Україні зелений тариф встановлений до 2030 року й прив'язано до євро. Це знижує валютні ризики, що є дуже привабливим для банків. Такий економічний механізм спрямовано на заохочення генерації електроенергії з відновлювальних джерел.

Реалізувати проекти, які підвищують енергоефективність без фінансової підтримки неможливо. Тому Укргазбанк першим почав фінансувати зелену енергетику. У минулому році ним профінансовано 128 МВт зеленої енергетики на суму 120 млн. дол. У травні 2016 р. підписано угоду з ІФК про технічну та експертну підтримку. За рік кредитний портфель за цим напрямом збільшився на 31 млрд. грн. за рахунок фінансування створення великих вітряних парків.

Зараз Укргазбанк перебудовується під нову модель. У класичній моделі джерелом погашення кредиту є дохід, який генерується завдяки отриманій позичці. У «зеленому» фінансуванні виникає не дохід, а економія. Це потребує перебудови банківських процедур і навчання персоналу. Також ставки за кредитами для «зеленої» енергетики менші від стандартних, але банку вдається отримати зиск. Він впроваджує спеціальні стандарти ESMR (Environmental and Social Management Risk). Так кожний проект оцінюється з точки зору впливу на навколишнє середовище й соціальну сферу.

Розвиток екобанкінгу перетворюється у стратегічний напрям діяльності Укргазбанку. Більшість матеріалів, які використовуються для роздруківок згодом переробляються (recycled). Будуть побудовані велосипедні паркувальні майданчики та безкоштовні заправки для електромобілів біля офісів банку, а також встановлено зарядки для гаджетів від сонячної енергії. Інші комерційні банки країни теж шукають цікаві проекти з мінімальними ризиками щоб увійти ринок фінансування проектів альтернативної енергетики.

### Список літератури

1. Зелені кредити для бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.blog.liga.net/user/abaskov/article/26233.aspx](http://www.blog.liga.net/user/abaskov/article/26233.aspx)
2. Дали зелений світ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.business.ua/companies/dali\\_zelenyy\\_svet-351809/](http://www.business.ua/companies/dali_zelenyy_svet-351809/)

УДК 519.86

Климко О.Г., старший викладач

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ПРОГНОЗУВАННЯ, ЯК ДОСИТЬ ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Для обґрунтування перспектив розвитку підприємства та підвищення рівня ефективності його управління, оцінки здатності підприємства до сталого функціонування у майбутньому періоді необхідним є застосування методів прогнозування. Прогнозування – це досить потужний інструмент для аналізу діяльності підприємства.

Важливим фактором розвитку будь-якого підприємства є грошові надходження, що перевищують платежі підприємства. Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від звичайної діяльності, яка залежить від галузі функціонування підприємства, обсягів його діяльності, впровадження науково-технічних розробок, а отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції.

Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за певний період є відображенням обсягів реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у грошовому виразі. Так як обсяг реалізованої продукції є одним із результуючих показників діяльності підприємства, то постає питання вибору такої моделі прогнозування, результати якої можна використовувати для поточного планування діяльності підприємства.

**Мета роботи.** Використання різних методів прогнозування доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг) на прикладі аналізу діяльності ТОВ «Фірма ДІАМАНТ ЛТД» у 2014-2016 рр.

**Виклад основного матеріалу.** Показники доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) безпосередньо впливають на фінансові результати роботи підприємства. Крім того, реалізація продукції – це основне джерело формування доходу підприємства.

Для визначення доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на майбутній період використано різні методи прогнозування. Під ними розуміють сукупність прийомів, способів мислення, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних даних та зв'язків, вивести судження певної достовірності відносно майбутнього розвитку об'єкта [1].

Інформаційну базу дослідження сформовано на підставі квартальної звітності ТОВ «Фірма ДІАМАНТ ЛТД» за 2014-2016 рр., табл. 1.

Таблиця 1

**Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням інфляції**

Рік/квартал	Дохід (тис. грн)	Рік/квартал	Дохід (тис. грн)	Рік/квартал	Дохід (тис. грн)
I кв. 2014р.	737,16	I кв. 2015р.	1709,09	I кв. 2016р.	4633,69
II кв. 2014р.	1 049,90	II кв. 2015р.	1637,98	II кв. 2016р.	4958,97
III кв. 2014р.	1 334,04	III кв. 2015р.	2578,99	III кв. 2016р.	5263,59
IV кв. 2014р.	1 723,30	IV кв. 2015р.	6100,80	IV кв. 2016р.	6335,19

До початку прогнозування потрібно бути впевненим, що існує тренд (певна аналітична функція, що описує фактичну середню для періоду спостереження тенденцію досліджуваного процесу). За допомогою методу Фостера-Стюарта, перевірено гіпотезу про наявність тренду. Метод дає достатньо надійні результати та дозволяє визначити тренд у значенні дисперсії рівнів, що має вплив на прогностичний аналіз. Порівняв розрахункові значення  $T_{Lрозр}=3,447$ ;  $T_{Kрозр}=3,511$  з критичним значення  $t_{кр.}=2,228$  (для заданого рівня значимості  $\alpha = 0,05$  та числа ступенів свободи  $\nu=n-1$ ) отримано:  $T_{Lрозр}>t_{кр.}$  та  $T_{Kрозр}>t_{кр.}$ . Це підтверджує, що гіпотеза про відсутність тренду спростовується та ряд можна використовувати для прогнозування доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на майбутні періоди. [2].

Для прогнозування даних доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) було обрано 6 моделей. База моделей та показники перевірки на якість та адекватність: середньо-квадратична похибка, коефіцієнт детермінації та кореляції, показники F-статистики та критерій Стьюдента представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Основні характеристики методів прогнозування**

Модель	Середньо-квадратична похибка	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера		Критерій Стьюдента	
	$\sigma_y$	$R$	$R^2$	$F_{розр}$	$F_{кр}$	$t_{розр}$	$t_{кр}$
<i>Метод аналітичного представлення тренду</i>							
Показникова	710,40	0,9527	0,9077	98,2918	3,7389	9,9142	2,2281
Гіперболічна	1 701,91	0,6856	0,4700	8,86789	3,7389	2,9779	2,2281
Степенева залежність	639,00	0,9619	0,9253	123,843	3,7389	11,128	2,2281

<i>Експоненційний метод прогнозування</i>							
<i>Експоненційне згладжування</i>	18,60	0,9527	0,9077	44,2313	3,7389	9,4055	2,2281
<i>Метод найменших квадратів</i>							
<i>Поліном 2-го порядку</i>	321,16	0,9867	0,9736	184,234	3,7389	19,196	2,2281
<i>Експонента 2-го порядку</i>	319,27	0,9906	0,9813	526,134	3,7389	22,938	2,2281

Коефіцієнт детермінації  $R^2$  характеризує достовірність апроксимації. Коефіцієнт кореляції  $R$  характеризує зв'язок між ознаками. Критерії Фішера та Стьюдента підтверджують статистичну значимість моделей.

Для будь-якої економіко-математичної моделі питання про можливість її застосування для аналізу та прогнозування економічного явища може бути вирішено після встановлення адекватності, тобто відповідності досліджуваному процесові чи об'єкту. Для перевірки адекватності моделей було застосовано наступні критерії:

1. Критерій серій – визначення випадковості відхилень від тренду. Для того, щоб послідовність  $\varepsilon_t$  була випадковою, довжина найдовшої серії не повинна бути дуже довгою, а число серій – дуже малим.

2. R/S-критерій – визначення відповідності розподілу залишкової компоненти нормальному закону. Значення R/S порівнюється з табличними нижніми та верхніми границями цього відношення, і якщо це значення не попадає в інтервал між критичними границями, то гіпотеза про нормальність розподілення відкидається.

3. Перевірка рівності математичного сподівання залишкової компоненти нулю при умові, що вона розподілена за нормальним законом на основі  $t$ -критерія Стьюдента. Якщо розрахункове значення  $t$  менше критичного значення (довідкова інформація) з рівнем значущості  $\alpha$  і число ступенів вільності  $n - 1$ , то гіпотеза про рівність нулю математичного сподівання приймається.

4. Критерій Дарбіна-Уотсона – визначення незалежності значень залишкової компоненти. Розрахункове значення порівнюється з критичними значеннями з довідкової інформації. Якщо  $d > d_2$  – гіпотеза про незалежність рівнів залишкової послідовності приймається, тобто трендова модель адекватна. Якщо  $d < d_1$  – гіпотеза відкидається і модель є неадекватною. При значеннях  $d_1 < d < d_2$  – область невизначеності. У випадку  $0 < d < d_1$  та  $4 - d_1 < d < 4$  присутня відповідно позитивна та від'ємна кореляція. [3].

У результаті розрахунків визначено, що моделі показникової залежності, експоненційного згладжування та поліному й експоненти другого порядку відповідають вимогам адекватності, тому вони будуть використані для прогнозування доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на майбутній період. Інші моделі за результатами перевірки – не адекватні, їх виключено з подальшого дослідження. На основі моделей, які є адекватними, визначено прогнозні значення на майбутній період, табл. 3

Отже, найвищі показники точності прогнозу мають моделі: показникової залежності (98,39%), експоненційного згладжування (98,37%), поліном другого порядку (98,84%) та експонента другого порядку (98,83%).

За результатами цих моделей визначено прогнозні значення: за песимістичним критерієм дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) буде знаходитись на рівні 7 199,1 тис. грн. у I кварталі, 7 370,79 тис. грн. у II кварталі та 7 273,11 тис. грн. у III 2017 року. За оптимістичним критерієм розраховані показники будуть становити 9 050,21 тис. грн. у I кварталі, 11 029,96 тис. грн. у II кварталі та 13 442,78 тис. грн. у III 2017 року.

## Прогнозні значення адекватних моделей

Назва моделі та її математичний вигляд		Прогнозні значення, тис.грн.			Точність прогнозу
		I кв. 2017	II кв. 2017	III кв. 2017	
<i>Метод аналітичного представлення тренду</i>					
Показникова залежність	$y = 706,46 \cdot 1,23^t$	9 050,21	11 029,96	13 442,78	98,39%
<i>Експоненційний метод прогнозування</i>					
Експоненційне згладжування	$y = 605,27 - 475,98 \cdot t$	9 050,21	11 029,96	13 442,78	98,37%
<i>Метод найменших квадратів</i>					
Поліном 2-го порядку	$y = 275,44 + 283,23 \cdot t + 24,772 \cdot t^2$	7 199,1	7 984,1	8 804,5	98,84%
Експонента 2-го порядку	$y = e^{5,983+0,416t-0,015t^2}$	7 251,84	7 370,79	7 273,11	98,83%

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження було розроблено базу моделей, а саме: метод аналітичного представлення тренду (показникова, гіперболічна, степенева залежності); метод найменших квадратів (поліноміальна та експоненціальна залежність другого порядку); експоненційний метод прогнозування. Побудовані моделі перевірено на якість та адекватність за критеріями: коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації, показники F-статистики, критерій серій, R/S критерій та критерій Дарбіна-Уотсона.

За результатами перевірки визначено адекватні моделі та розраховано прогноз на майбутній період. Отримані значення можна використовувати для поточного планування діяльності, а також для знаходження прогнозних значень інших економічних показників ТОВ «Фірма ДІАМАНТ ЛТД».

## Список літератури

1. Антахонова І.В. Методи прогнозування соціально-економічних процесів: навчальний посібник. – Улан-Уде. ВСГТУ, 2004. – 212 с.
2. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 311 с.
3. Щербініна С.А. Застосування методів прогнозування для аналізу діяльності підприємства / С.А.Щербініна, О.Г.Климко // Економічний простір: збірник наукових праць. №120 – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – С. 206-215.

УДК 519.86

Климко О.Г., старший викладач; Мишаста О.В., студентка  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

### ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ РОЗФАРБУВАННЯ ГРАФІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ЗАСАДЖЕННЯ ТЕРИТОРІЇ ЛІСНИЦТВА

Важливим та відповідальним завданням лісогосподарського виробництва є лісовідновлення, що має на меті поновлення лісу, на тих ділянках лісового фонду, де було проведено суцільні рубки у короткі строки задля того, щоб запобігти порушенню рівноваги лісового середовища. Поновлення лісу може відбуватися природним шляхом і штучно, внаслідок цілеспрямованої дії людини. Природне відновлення не відповідає вимогам інтенсивного ведення лісового господарства. З огляду на це виникає необхідність штучного

відтворення лісостанів шляхом створення лісових культур. Для формування цінних і продуктивних насаджень слід приділити увагу видам деревини, які потребують своєчасного насадження, адже кожний вид деревини має свої унікальні особливості та індивідуальний характер. Для оптимального засадження ділянок лісництва найкраще застосувати метод пофарбування графа.

**Постановка задачі.** На основі статистичних даних визначити оптимальне засадження території лісництва (на прикладі Гоголівського лісництва), без порушень умов сумісності сусідства деревини, використовуючи матрицю суміжності графа.

**Мета роботи.** Виконати аналіз затребуваності видів деревини та її значимості на ринку, розкрити сутність теорії розфарбування графів, розробити модель оптимального засадження території лісництва.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема пофарбування вершин, ребер графа посідає важливе місце у теорії графів та має особливе прикладне значення. Існує велика кількість задач, для яких може бути побудовано граф, а пофарбування отриманого графу визначає їх розв'язок. До проблеми пофарбованості графів зв'язся цілий ряд практичних задач, особливістю яких є існування об'єктів, які з будь-яких причин не можуть бути об'єднані в одну групу. [1].

Для підвищення конкурентоспроможності лісгоспу та вдосконалення відновлення лісів необхідно запровадити диференційований підхід до відтворення насаджень на ділянках з різними екосистемними особливостями. Проаналізувавши затребуваність різних видів деревини, її значимість на ринку, було отримано десять основних видів деревини, з яких було сформовано п'ять груп, якими потрібно засадити територію лісництва за їх сумісністю: 1 – сосна, 2 – береза, 3 – осика, тополя, липа, 4 – вільха, 5 – дуб, ясен, клен.

Вершини графа (рис. 1) відповідають групам деревини, а ребра, що з'єднують вершини, вказують на їх несумісність.

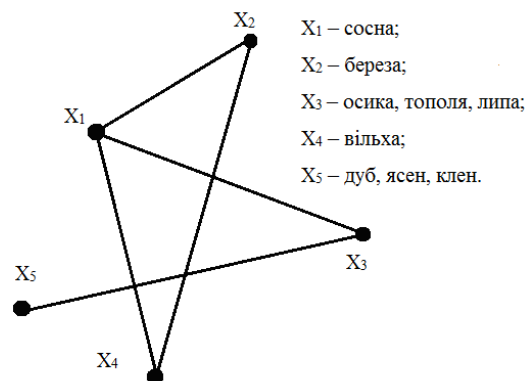


Рис. 1. Граф сумісності окремих груп деревини

Вершинне пофарбування графу  $G = (V, E)$ , яке утворено множиною вершин  $V$  та множиною ребер  $E$ , є таким відображенням  $c: V \rightarrow S$ , для якого  $c(v) \neq c(w)$  кожного разу, коли  $v$  та  $w$  суміжні. Елементи множини  $S$  називають кольорами. Як правило шукають найменше ціле число  $k$ , при якому  $G$  має  $k$ -пофарбування, тобто вершинне пофарбування  $c: V \rightarrow \{1, \dots, k\}$ .  $k$ -пофарбування є вершинними розбиттям на  $k$  незалежних множин, які називають кольоровими класами.

Найменше число кольорів  $k = X(G)$ , при якому  $G$  має  $k$ -пофарбування, тобто вершинне пофарбування  $c: V \rightarrow \{1, \dots, k\}$ , називають хроматичним числом графів. Граф  $G$  з  $k = X(G)$  називається  $k$ -хроматичним. Якщо  $\chi(G) \leq k$ , граф  $G$  є  $k$ -пофарбованим. [2].

Задача пофарбування графів, відповідно до означення пофарбування графа, може бути сформульована наступним чином:

$$\sum_{k=1}^K p_j c_k \rightarrow \min; \quad (1)$$

$$\sum_{k=1}^K x_{ik} = 1, 1 \leq i \leq N; \quad (2)$$

$$x_{ik} + x_{jk} \leq 1, i \neq j, 1 \leq j \leq N; \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^N x_{ik} \leq N \cdot c_k, 1 \leq k \leq K; \quad (4)$$

$$c_k, x_{ik} \in \{0,1\}. \quad (5)$$

Тобто, якщо задано граф  $G = (V, E)$ , утворений набором вершин  $V$  та ребер  $E$ , то мета розв'язування даної задачі полягає у знаходженні мінімальної кількості кольорів, згідно з функціоналом (1), такої, щоб будь-які суміжні вершини  $x_{ik}$  і  $x_{jk}$  були пофарбовані у різні кольори ( $N$  – кількість кольорів). В кожній вершині може бути призначено тільки один колір. Розв'язком даної задачі є матриця  $c_k$ , яка описує оптимальне розміщення кольорів у графі.

Наступним кроком було побудовано матрицю суміжності графа, матрицю пофарбування, яка містить матрицю кількості кольорів (кількості деревини) та матрицю ваги кольору (ціни деревини). У комірку цільової функції записано формулу обчислення мінімальної вартості деревини (рис.2).

Матриця суміжності					
	x1	x2	x3	x4	x5
x1	1	1	1	1	0
x2	1	1	0	1	0
x3	1	0	1	0	1
x4	1	1	0		
x5	0	0	1		

Матриця пофарбування						
	c1	c2	c3	c4	c5	Цільова функція
	0	1	0	1	1	3
5						
0	5	0	5	5	$N \cdot c_k$	

Рис. 2. Матриця суміжності графа та матриця пофарбування

Далі – побудовано матрицю блоку змінних. Значення змінних підбирається системою при пошуку оптимального розв'язку. Потім обчислено суму елементів відповідних стовпців та рядків матриці блоку змінних комірок, та проведено розрахунок суми елементів матриці блоку змінних (рис. 3)

Матриця $x_{ik}$						
k	1	2	3	4	5	
x1	0	0	0	1	0	1
x2	0	1	0	0	0	1
x3	0	1	0	0	0	1
x4	0	0	0	0	1	1
x5	0	0	0	1	0	1
	0	2	0	2	1	

$x_{ik} + x_{jk}$					
x1x2	0	1	0	1	0
x1x3	0	1	0	1	0
x1x4	0	0	0	1	1
x2x4	0	1	0	0	1
x3x5	0	1	0	1	0

Рис. 3. Матриця блоку змінних та матриця суми елементів



За результатами розрахунків матриці пофарбування отримано три кольори –  $C_2$ ,  $C_4$  та  $C_5C_2$ . Згідно матриці блоку змінних  $X_2$  та  $X_3$   $X_2X_3$  зафарбовуються в колір  $C_2C_2$ ;  $X_1$  та  $X_5$  зафарбовуються в колір  $C_4$  та  $X_4$  – в колір  $C_5$ .

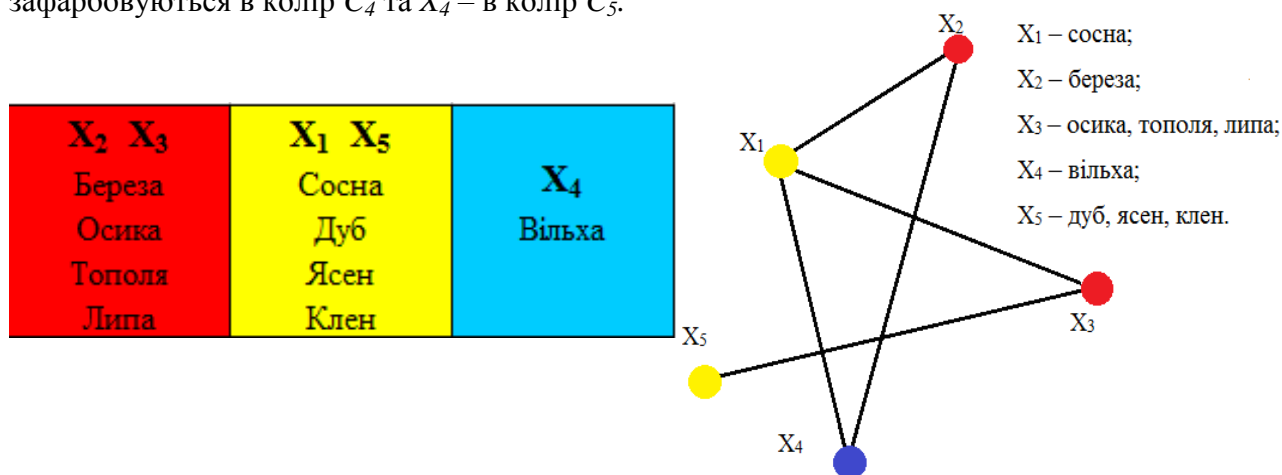


Рис. 4. Граф сумісності та сумісність окремих груп деревини згідно з результатами розфарбування

Проаналізувавши сумісності окремих груп деревини згідно з результатами розфарбування графа можемо здійснити розфарбування засаджуваної території Гоголівського лісництва.

Вирішення даного питання, також позитивно вплине на забезпечення місцевого населення працею, тому що особливості природних умов та історичні традиції лісового господарства вимагають значної кількості працюючих. В першу чергу, це стосується процесу штучного відтворення лісів, який включає весь цикл трудомістких лісокультурних робіт від збору та підготовки насіння, вирощування сіянців у розсаднику, посадки лісових культур та догляд за ними протягом 3-5 років. Технологія інтенсивного лісівничого догляду за молодняками сосни та дуба, яка триває протягом 5-10 років також вимагають багато ручної праці з метою забезпечення переваги головних порід у породному складі. Ці роботи проводяться на десятках тисяч гектарів. Отже відповідна кадрова політика є важливою умовою забезпечення відтворення лісів та економічного зростання галузі.

#### Список літератури

1. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход / Н.Кристофидес. – М.: Мир, 1978. – 432 с.
2. Дистель Р. Теория графов / Р.Дистель. – Изд-во Инст-та математики, 2002. – 336 с.

УДК 378

Самсоненко Н.В. викладач комп'ютерних дисциплін, вища категорія;

Сидорина О.Г. викладач комп'ютерних дисциплін, вища категорія;

Павлович Л.В. викладач фізики, астрономії та інформатики, друга категорія

*Полтавський коледж нафти і газу*

*Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка*

*(м. Полтава, Україна)*

#### КОМПЕТЕНТНОСТІ НА ДОДАЧУ ДО ЗНАТЬ

Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, її талантів, інтелектуальних, творчих і фізичних здібностей, формування



цінностей і необхідних для успішної самореалізації компетентностей, виховання відповідальних громадян, які здатні до свідомого суспільного вибору та спрямування своєї діяльності на користь іншим людям і суспільству, збагачення на цій основі інтелектуального, економічного, творчого, культурного потенціалу Українського народу, підвищення освітнього рівня громадян задля забезпечення сталого розвитку України та її європейського вибору.

Компетентність – динамічна комбінація знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей, що визначає здатність особи успішно соціалізуватися, провадити професійну або подальшу навчальну діяльність.

Вимоги до індивідуальних здібностей: креативність, допитливість, абстрактне й системне мислення; працьовитість, уважність; акуратність; наполегливість; цілеспрямованість; відповідальність; уміння працювати в команді; незалежність; схильність до інтелектуальних видів діяльності; самонавчання, стратегічне мислення.

Викладацька діяльність спрямована на формування знань, інших компетентностей, світогляду, розвиток інтелектуальних і творчих здібностей, здобувачів освіти.

Професійна діяльність у сфері освіти передбачає процес навчання, особливо дистанційного, обов'язково використовує прикладне програмне забезпечення. В освіті інформатизація відкриває доступ до світових інформаційних ресурсів; зменшує залежність викладання і навчання від місцезнаходження учасників процесу та часових рамок; сприяє вдосконаленню форм і змісту навчального процесу, підвищенню ефективності засвоєння навчального матеріалу та персоніфікації навчання, інтеграції навчальної, дослідницької та виробничої діяльності; значно збільшує обсяги ресурсів, якими студенти можуть користуватися за межами аудиторії; сприяє підвищенню мотивації до навчання та розвитку креативного мислення. Інтерактивність і мультимедійна наочність сприяють кращому поданню і засвоєнню інформації.

Форми здобуття освіти. Їх відтепер буде три: формальна (офіційне підвищення рівня освіти), неформальна (підвищення рівня поза офіційною системою підвищення кваліфікації – тренінги, гуртки, курси) та інформальна (самоосвіта).

Інформальна освіта (самоосвіта) – це освіта, яка передбачає самоорганізоване здобуття особою певних компетентностей, зокрема під час повсякденної діяльності, пов'язаної з професійною, громадською або іншою діяльністю.

Перспективна дуальна форма здобуття освіти – це спосіб здобуття освіти, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації, як правило, на основі договору.

Набули широкого використання електронні підручники (посібники) – це електронне навчальне видання із систематизованим викладом навчального матеріалу, що відповідає освітній програмі, містить цифрові об'єкти різних форматів та забезпечує інтерактивну взаємодію.

Результати навчання – знання, уміння, навички, способи мислення, погляди, цінності, інші особисті якості, набуті у процесі навчання, виховання та розвитку, які можна ідентифікувати, спланувати, оцінити і виміряти та які особа здатна продемонструвати після завершення освітньої програми або окремих освітніх компонентів.

Закон України «Про освіту» дозволить провести глибоку всеосяжну освітню реформу, яка підвищить якість освіти та конкурентоспроможність молодого покоління на ринку праці. Він забезпечить реальні кроки до включення України до європейського освітнього простору.

Вивчення комп'ютерних дисциплін забезпечує реалізацію ключових компетентностей (комбінації знань, умінь, навичок, способів мислення, поглядів, цінностей, інших особистих якостей, що визначає здатність особи успішно соціалізуватися, провадити професійну та/або подальшу навчальну діяльність) за такими напрямками, як функціональні, мотиваційні та соціальні.

*До складу функціональних напрямів відносять:*

Спілкування державною мовою:

- створювати інформаційні продукти та грамотно і безпечно комунікувати з використанням сучасних технологій державною (і рідною у разі відмінності) мовою;
- висловлюватись та спілкуватися на тему сучасних інформаційних технологій з використанням відповідної термінології.
- усвідомлювати комунікаційної ролі ІТ;
- уникати невнормованих іншомовних запозичень у спілкуванні на ІТ-тематику;
- надавати перевагу використанню програмних засобів та ресурсів з інтерфейсом державною мовою.

Спілкування іноземними мовами:

- використовувати програмні засоби та ресурси з інтерфейсом іноземними мовами;
- використовувати програмні засоби для перекладу текстів та тлумачення іноземних слів;
- оперувати базовою міжнародною ІТ-термінологією.
- усвідомлювати роль ІТ в інтерперсональній комунікації у глобальному контексті;
- розуміти необхідність володіння іноземними мовами для онлайн-навчання й активного залучення до європейської та глобальної спільнот, усвідомлення своєї причетності до них.

Математична компетентність:

- розуміти, використовувати та створювати математичні моделі об'єктів та процесів для розв'язування задач із різних предметних галузей засобами інформаційних технологій;
- усвідомлювати роль математики як однієї з основ ІТ.

Компетентності у природничих науках і технологіях:

- застосовувати логічне, алгоритмічне, структурне та системне мислення для розв'язування життєвих проблемних ситуацій;
- планувати та проводити навчальні дослідження та комп'ютерні експерименти в галузі природничих наук і технологій;
- послуговуватися технологічними пристроями;
- усвідомлювати міждисциплінарне значення інформатики;
- усвідомлювати роль наукових ідей в сучасних інформаційних технологіях.

Інформаційно-цифрова компетентність:

- розкривається у змісті дисципліни.

До складу *мотиваційних напрямів* відносять:

1. Уміння вчитися впродовж життя:

- організувати свою діяльність з використанням програмних засобів для планування та структурування роботи, а також співпраці з членами соціуму;
- самостійно опановувати нові технології та засоби діяльності;
- виявляти допитливість, наполегливість, впевненість, вміння мотивувати себе до навчальної діяльності, долати перешкоди як ключові чинники успіху навчально-пізнавального процесу інформатики;
- усвідомлювати необхідність та принципи навчання протягом усього життя;
- усвідомлювати відповідальність за власне навчання.

2. Ініціативність і підприємливість:

- розкривається через наскрізну змістову лінію.

До складу *соціальних напрямів* відносять:

1. Обізнаність та самовираження у сфері культури:

- уміти здійснювати необхідні розрахунки для встановлення пропорцій, відтворення перспективи, створення об'ємно-просторових композицій;
- унаочнювати математичні моделі, зображати фігури, графіки, рисунки, схеми, діаграми;
- усвідомлювати взаємозв'язок математики та культури на прикладах з архітектури, живопису, музики та ін.;

– розуміти важливість внеску математиків у загальноосвітню культуру.

## 2. Екологічна грамотність і здорове життя:

– грамотно і логічно висловлювати свою думку, аргументувати та вести діалог, враховуючи національні та культурні особливості співрозмовників та дотримуючись етики спілкування і взаємодії у віртуальному просторі;

– враховувати художньо-естетичну складову при створенні інформаційних продуктів (сайтів, малюнків, текстів тощо);

– виявляти повагу до культурного розмаїття у глобальному інформаційному суспільстві;

– усвідомлювати вплив інформатики та інформаційних технологій на людську культуру та розвиток суспільства.

## 3. Соціальна та громадянська компетентності:

– розкривається через наскрізну змістову лінію.

За останні кілька років персональні комп'ютери перестали бути екзотикою і ввійшли в наше повсякденне життя. У нашій країні, як і в усім світі, йде витиснення «ручної» розумової праці комп'ютерною. Наслідком є зміна ситуації на ринку праці. Одним з основних вимог при прийомі на роботу стає вміння користуватися комп'ютером. Щоб ефективно використовувати комп'ютер, треба уміти володіти ефективно готовими програмами, що дозволяють вирішувати дуже різні професійно-орієнтовані задачі. Завдяки використанню комп'ютерної техніки в навчальному процесі у студентів відпрацьовується логіка мислення, формується вміння самостійно виражати думки, новий розвиток одержують стосунки студент – викладач. Процес засвоєння нових знань з застосуванням персональних комп'ютерів проходить ефективніше, а одержані знання стають набагато міцніші.

Можна зробити висновок, що використання інноваційних технологій в процесі навчання оптимізує процес викладання різних дисциплін у коледжі. Дає змогу покращити зміст навчання, вдосконалити методи і форми навчання, активізувати та індивідуалізувати його. Але слід підкреслити, що ніяка, навіть найдосконаліша комп'ютерна навчальна програма не замінить викладача. Знання в поєднанні з виробничою практикою формують професійні компетентності студентів – майбутніх спеціалістів нафтогазового комплексу України.

### Список літератури

1. Закон України № 2145-VIII «Про освіту»: Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>

УДК 519.876.5

Скрильник І.І., старший викладач

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ МЕРЕЖ ДО РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ ЗАДАЧІ ЗАМІНИ ОБЛАДНАННЯ**

Важливою економічною проблемою на підприємствах, установах, навчальних закладах є визначення оптимальної стратегії при заміні обладнання, що зносилось, на нове.

Старіння обладнання включає його фізичний і моральний знос, у результаті чого зростають виробничі витрати, збільшуються витрати на його ремонт і обслуговування, знижуються продуктивність і ліквідна вартість. Настає час, коли старе обладнання вигідніше продати, замінити новим, ніж експлуатувати ціною великих витрат, причому його можна замінити новим обладнанням того ж виду або новим, більш досконалим.

Аспекти застосування принципів динамічного програмування для розв'язання такої економічної задачі досліджувалися у роботі О. А. Шумейка [1]. Ним запропонована модель, побудована на засадах динамічного програмування, що визначає оптимальні терміни заміни обладнання. Критерієм оптимальності при цьому служить прибуток від експлуатації обладнання, який слід оптимізувати. Модель має наступний вид:

$$f_N(t) = \max \begin{cases} r(t) - u(t) + f_{n-1}(t+) \text{ збереження;} \\ s(t) - p + r(0) - f_{n-1} \text{ заміна.} \end{cases} \quad (1)$$

$$f_N(t) = \max \begin{cases} r(t) \text{ збереження;} \\ s(t) - p + r(0) - z(0) \text{ заміна,} \end{cases} \quad (2)$$

де  $r(t)$  – вартість продукції, виробленої за один рік на одиниці обладнання віком  $t$  років;  $u(t)$  – щорічні витрати на обслуговування обладнання віком  $t$  років;  $s(t)$  – залишкова вартість обладнання віком  $t$  років;  $p$  – покупна ціна устаткування. Рівняння (1) описує  $N$  стадійний процес, а (2) – одно стадійний.

Однак, задачу оптимізації витрат на заміну та обслуговування обладнання протягом певного часу можна розв'язувати шляхом застосування теорії мереж. Мережеві моделі часто використовуються при вирішенні організаційних питань і питань розподілу, а також у техніці й інформатиці. Характерними представниками класу мережевих моделей є транспортні моделі і моделі призначень, що описують рух між початковими точками та пунктами призначення. Велика кількість реальних моделей може бути зведена до мережевих моделей. Як правило, за допомогою мережевого підходу описуються масштабні ситуації.

Останніми роками активно розробляється програмне забезпечення для систем постачань і планування матеріальних ресурсів, засноване на мережевих моделях. Основна увага у цих програмах приділяється стратегічному плануванню на стадіях постачання та розподілу. Терміни «постачання» і «розподіл» використовуються у загальному сенсі: це можуть бути потоки фізичної продукції, даних, транспортних засобів, валют різних країн тощо. У даний час рівень розвитку програмних мережевих застосувань дозволяє оптимізувати моделі, що містять десятки тисяч змінних і обмежень, які дуже великі для засобу «Пошук розв'язку» [2].

Метою даної роботи було розв'язання задачі оптимізації витрат на заміну та обслуговування комп'ютерного обладнання класу у навчальному закладі.

*Постановка задачі.* Начальник господарського обслуговування відповідає за покупку, заміну та обслуговування обладнання, зокрема комп'ютерів у навчальному закладі. Цього року для одного класу йому належить вирішити питання придбання нових комп'ютерів з низькими первинними витратами на обслуговування або продовження використання придбаних раніше комп'ютерів з високими витратами на обслуговування.

Розрахунки ведуться на одиницю обладнання (комп'ютер), а період планування – 5 років. Передбачається, що витрати складають 7 тис. грн. на придбання одного комп'ютера та 1,2 тис. грн. на його обслуговування в рік придбання. Для кожного додаткового року експлуатації щорічні витрати на обслуговування складають 2; 2,4; 3,1 тис. грн. відповідно.

*Математична модель.* Для розв'язання задачі введемо матрицю витрат  $C_{ij}$  – питомі витрати на придбання нових комп'ютерів на початку року  $i$  ( $i = 1, 2, 3, 4$ ) і обслуговування їх до початку року  $j$  ( $j = 2, 3, 4, 5$ ). Якщо комп'ютери можуть працювати тільки до початку року  $j < 5$ , то на початку року  $j$  необхідно знову купувати нові комп'ютери. Розглянемо три можливих варіанти поведінки начальника господарського відділу [2].

1. Купувати нові комп'ютери на початку кожного року. Така політика приведе до найвищих витрат на придбання і мінімальних витрат на обслуговування. Загальні питомі витрати на придбання і обслуговування у такому разі складають  $C_{12} + C_{23} + C_{34} + C_{45}$ .

2. Придбати нові комп'ютери лише на початку першого року, а потім займатися їх ремонтом і обслуговуванням протягом подальших років. При такій політиці сумарні витрати

на придбання будуть мінімальні, а витрати на обслуговування максимальні. Загальні питомі витрати на придбання і обслуговування складуть  $C_{15}$ .

3. Нові комп'ютери купуються на початку 1 і 4 років. Сумарні питомі витрати складають  $C_{14} + C_{45}$ .

З усіх можливих варіантів начальник господарського обслуговування хоче вибрати варіант з мінімальними сумарними витратами. Щоб вирішити цю задачу, необхідно знайти найкоротший шлях (у даному випадку – шлях з мінімальними витратами) з вузла 1 у вузол 5 для мережі (рис. 1).

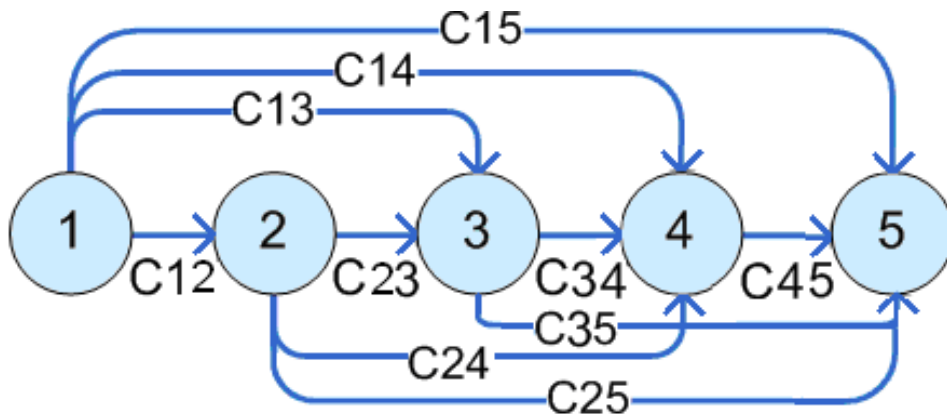


Рис. 1. Мережева діаграма заміни обладнання

Кожен вузол на найкоротшому шляху означає заміну комп'ютерів у відповідному році, тобто цього року необхідно придбати нові комп'ютери.

*Параметри моделі.* Для знаходження розв'язку задачі введемо матрицю суміжності  $S = \|S_{ij}\|$  порядку  $n$ , де

$$S_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{вершини } v_i \text{ та } v_j \text{ з'єднані ребром;} \\ 0 & \text{у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (3)$$

Введемо змінні  $x_{ij}$  ( $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}$ ) – кількість закуплених комп'ютерів у  $i$ -ому році та обслуговуваних у  $j$ -ому році.

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{закуплено комп'ютер, тобто} \\ & \text{існує перехід з вершини } v_i \text{ у } v_j; \\ 0 & \text{у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (4)$$

Введемо вектор  $P_j$  пропозиції у вузлі  $j$ , де

$$P_j = \begin{cases} 1 & \text{пропозиція закупки нового обладнання;} \\ -1 & \text{пропозиція обслуговування обладнання;} \\ 0 & \text{у протилежному випадку.} \end{cases} \quad (5)$$

*Критерій моделі.* Завдання полягає у тому, щоб скласти такий план заміни та обслуговування обладнання, який задовольнить попит з мінімальними витратами при дотриманні обмежень. Критерій приймає наступний вид:

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n C_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \min \quad (6)$$

*Обмеження моделі.* Рівняння (7) для кожного вузла відображає умови матеріального балансу, зважаючи на той факт, що вузол може бути точкою витрат на купівлю комп'ютерів, точкою витрат на їх обслуговування або ні тим ні іншим.

$$\sum_{j=1}^n x_i - \sum_{i=1}^n x_j = P_j \quad (7)$$

$$x_{ij} \geq 0;$$

$$x_{ij} < S_{ij}. \quad (8)$$

Результати розв'язку. Задача розв'язувалася в програмі Microsoft Excel за допомогою «Пошук рішення».

	В	С	Д	Е	F	G	Н
9	Закупки	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Загалом
10	Рік 1	0	0	0	0	1	1
11	Рік 2	0	0	0	0	0	0
12	Рік 3	0	0	0	0	0	0
13	Рік 4	0	0	0	0	0	0
14	Рік 5	0	0	0	0	0	0
15	Загалом	0	0	0	0	0	1
16	Всього	1	0	0	0	-1	
17	Пропозиції	1	0	0	0	-1	

	I	J	K	L	M	N	O
9	Витрати	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	
10	Рік 1	0,00	0,00	0,00	0,00	6,80	6,80
11	Рік 2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Рік 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	Рік 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Рік 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	Всього	0,00	0,00	0,00	0,00	6,80	6,80

Рис. 2. Розв'язок задачі

Отже, начальник господарського обслуговування повинен вибрати наступну оптимальну стратегію: придбання нових комп'ютерів на початку першого року, використання їх протягом чотирьох років та заміну їх на початку п'ятого року новими комп'ютерами. При цьому загальні витрати за 4 роки складають 6,8 тис. грн. на один комп'ютер, а на 12 комп'ютерів загальні витрати становитимуть 81,6 тис. грн.

### Список літератури

1. Шумейко О. А. Динамічна модель оптимального розподілу інвестицій при заміні обладнання / О. А. Шумейко // Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – Випуск 17. – Київ, 2012. – С. 255 – 267.
2. Шаповалова О.О. Прикладні задачі моделювання економічних процесів. Ч.1: Навчальний посібник / О.О. Шаповалова, О.В. Старкова, А.В. Литвиненко. – Х. : ХДТУБА, 2010. – 164 с.

УДК 004.042

Сыроковаш Н.А., старший преподаватель, Хавстович П.С.  
 УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»  
 (г. Минск, Республика Беларусь)

### ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Одним из важнейших факторов повышения эффективности работы организации является информационное обеспечение данного процесса. В области информационного обеспечения организации рекомендуется провести следующие замены программного обеспечения 1С: Базовая на 1С: КОРП.

Как было сказано ранее, в ОАО «Агрофирма Лучники» для ведения бухгалтерского учёта используется программное обеспечение 1С: Бухгалтерия 8 в виде программы «1С: Базовая». В этой версии программного обеспечения 1С отсутствует ряд важных функций, которые позволили бы охватывать большую область внутренней среды организации. Таким

образом, рекомендуется ввести в эксплуатацию более функциональную версию программы — «1С: КОРП». Ниже приведено сравнение этих двух версий программ:

Таблица 1

**Сравнение программ «1С: Базовая» и «1С: КОРП»**

Сравнительный признак	1С: Базовая	1С: КОРП
1	2	3
Готовое решение для ведения бухгалтерского и налогового учета	✓	✓
Подготовка бухгалтерской и налоговой отчетности	✓	✓
Ведение налогового учета по налогу на прибыль	✓	✓
Налоговый учет: УСН и ЕНВД	✓	✓
Ведение партийного учета	✓	✓
Возможность настройки счетов учета материально-производственных запасов и расчетов с контрагентами	✓	✓
Учет по нескольким организациям в отдельных информационных базах	–	✓
Учет по нескольким организациям в единой информационной базе	–	✓
Учет в обособленных подразделениях	–	✓
Возможность изменения (конфигурирования) прикладного решения	–	✓
Многопользовательский режим работы, в том числе поддержка клиент-серверного варианта работы	–	✓
Работа территориально распределенных информационных баз	–	✓
Поддержка СОМ-соединения и Automation-сервера	–	✓
Использование в режиме веб-клиента	–	✓
Стоимость программы (руб.) (без учёта стоимости лицензии на год)	89,1 [1]	267,3 [1]

Из данных таблицы 1 видно, что программа «1С: КОРП» имеет ряд преимуществ над программой «1С: Базовая». Одним из важнейших преимуществ является учёт в обособленных подразделениях. Программа «1С: КОРП» даёт возможность вести учёт в обособленных подразделениях, используя всего один персональный компьютер, не осуществляя установку программного обеспечения в рамках каждого обособленного подразделения организации.

Также важной особенностью данной версии программы является возможность многопользовательского режима работы. Таким образом, используя лишь одну лицензию программного обеспечения, руководители разных подразделений организации могут вводить информацию в общую базу данных со своих персональных компьютеров.

Таким образом, персональные компьютеры секретаря приёмной руководителя, отдела кадровой и правовой работы и планово-экономического отдела будут связаны с отделом бухгалтерского учёта, что позволит напрямую вносить информацию в базу данных программы. В свою очередь, отдел бухгалтерского учёта и отчётности будет передавать данную информацию на компьютер главного бухгалтера, где главный бухгалтер будет

систематизировать имеющуюся информацию и составлять отчётность при помощи встроенных функций программы.

Подводя итоги внедрения программного обеспечения «1С: КОРП», к плюсам данного мероприятия можно отнести расширение перечня проводимых операций и, следовательно, снижение затрат времени на их реализацию. К минусам — повышенная стоимость программы, по сравнению с «1С: Базовая», а также вероятность сопротивления коллектива нововведениям, что потребует поиска дополнительных путей мотивации персонала.

Внедрение информационной системы «1С: КОРП» позволяет экономить рабочее время персонала. Экономия рабочего времени от внедрения «1С: КОРП» заключается в уменьшении времени на передачу информации от одного пользователя к другому, а также в снижении затрат рабочего времени на анализ и выборку данных [1].

Рассчитаем экономию в связи с внедрением «1С: КОРП» согласно данным таблицы 1

Таблица 2

**Экономия рабочего времени в результате внедрения «1С: КОРП»**

Вид работ	До внедрения, мин	После внедрения, мин	Сэкономленное время, мин	Сэкономленное время, %
Исправление прикладного решения	20	10	10	50
Передача данных между территориально-распределёнными объектами	45	10	35	77,8
Итого	65	20	45	69,2

Рассчитаем общее количество рабочего времени работника в месяц при 8-часовом рабочем дне по формуле:

$$T_{\text{мес}} = Ч \times \text{Дн}, \quad (1)$$

где Ч — количество рабочих часов в день;

Дн — количество рабочих дней в месяце.

Таким образом, получим:

$$T_{\text{мес}} = 8 \times 22 = 176 \text{ часов.}$$

Для расчёта экономической эффективности за основу возьмём среднюю заработную плату работника ОАО «Агрофирма Лучники», которая составляет 412,1 руб. в месяц. На основе этих данных рассчитаем стоимость одного часа работы сотрудника организации:

$$412,1 / 176 = 2,34 \text{ руб.}$$

Общая экономия рабочего времени в день составила:

$$\text{Э}T_{\text{д}} = 10 + 35 = 45 \text{ мин.}$$

Следовательно, общая экономия рабочего времени в день составит:

$$45 / 60 = 0,75 \text{ ч.}$$

Экономия рабочего времени в месяц:

$$\text{Э}T_{\text{мес}} = 0,75 \times 22 = 16,5 \text{ ч.}$$

Годовая экономия от внедрения в расчёте на одного пользователя рассчитывается по формуле:

$$\text{Э}_p = \text{Э}T_{\text{мес}} \times 12 \times \text{СЧ}, \quad (2)$$

где СЧ — стоимость часа работы сотрудника организации.

Таким образом,  $\text{Э}_p = 16,5 \times 12 \times 2,34 = 463,32 \text{ руб.}$

Количество пользователей информационной системы составляет 7 человек.

Следовательно, годовая экономия для 7 пользователей составит:

$$\text{Э}_p = 463,32 \times 7 = 3\,243,24 \text{ руб.}$$



Экономический эффект от внедрения информационной системы рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_p - K_b, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_p$  — годовая экономия;

$K_b$  — капитальные затраты на внедрение информационной системы, включая первоначальную стоимость программы.

$$\mathcal{E} = 3243,24 - 267,30 \times 7 = 1\,372,14 \text{ руб.}$$

Таким образом, при приблизительном расчёте экономическая эффективность от внедрения информационной системы составила 1 372,14 руб. в год. Такой она получилось за счёт увеличения производительности труда каждого из пользователей, в нашем случае — 7 человек. Соответственно, потратив 1 871,1 руб. на приобретение 7 лицензионных копий программы, можно сэкономить 1 372,14 руб. в год.

### Список літератури

1. 1С Франчайзи — Прайс-лист [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ls1s.by/price-list/>. Дата доступа: 24.09.2017.

УДК 004.042

Троценко В.А., студент

*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева  
(г. Астана, Казахстан)*

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

Бизнес и информационные технологии имеют в наше время неразрывную связь, что подтолкнуло меня к написанию данной статьи, так как данная тема будет являться актуальной на протяжении следующих десяти-двадцати лет.

Большинство систем управления предприятиями можно идентифицировать как информационные системы, в которых присутствуют дифференцированные информационные потоки в виде запросов, документов, входящих и исходящих из внешней среды.

В связи с растущими темпами развития технологий и науки в целом, а также освоением новых методов усовершенствования техники и, связанным с этим, ускоренным процессом сменяемости в последнее время резко увеличился поток информации в бизнесе. Условия на рынках сырья и продукции заставляют фирму постоянно быть в курсе любых изменений, что еще раз подтверждает необходимость использования ИТ-продуктов предпринимателями.

Структура информационной системы является также важной составляющей в процессе автоматизации, как и поиск самой информации, ее сортировка и отсеивание в поисках необходимой информации.

Управление предприятием всегда подчиняется главной его цели: например, максимизация прибыли, снижение издержек и т. д., и реализация процесса управления предполагает наличие системы управления предприятия с ее управляющей и управляемой частью. Под первой частью понимают управленческие силы, а под второй - объект производственного процесса.

Информация становится стратегическим ресурсом, который в современном мире может оказывать влияние на другие традиционные ресурсы предприятия, при оптимальном использовании которой последнее получает конкурентное преимущество на рынке.

Информатизация предполагает:

1. Создание экономических, правовых и пр. условий для кратчайшего использования услуг или товаров компании всеми желающими;
2. Создание телекоммуникационных систем для хранения, использования, обработки информации и знаний;

3. Разработка и внедрение организационных основ для эффективного внедрения информационных технологий в систему управления предприятия.

Рисунок 1 показывает, что и каким образом оказывает влияние на структуру и политику предприятия.



Рис. 1. Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на предприятие (прим. составлено на основе источника №1.)

Основными тенденциями в развитии ИТ являются:

1. Глобализация. Информационные технологии позволяют компаниям вести свои дела на мировом уровне. Преимущества, полученные от распределения информационных расходов, являются следствием новой стратегии.

2. Конвергенция. Получение и создание информации происходит на одних устройствах так, что стираются различия между профессиональным и бытовым, его использованием.

3. Усложнение информационных услуг и продуктов. Существующая тенденция к усовершенствованию и развитию приводит нынешние ИТ, а также базы данных и места их хранения, к усложнению, тогда как интерфейсная часть постоянно упрощается, что делает использование ИТ легче.

4. Способность к взаимодействию. Проблемы оптимального обмена данными между компьютерными информационными системами, между системой и пользователями, проблемы обработки и передачи данных и формирование требуемой информации приобрели статус ведущих технологических проблем.

5. Ликвидация промежуточных звеньев. Развитие способности к взаимодействию однозначно ведет к упрощению доставки информационного продукта к потребителю. Становится ненужной цепочка посредников, если есть возможность размещать заказы и получать требуемое непосредственно с помощью ИТ.

Применительно к бизнесу это означает следующее:

- осуществление распределенной обработки данных, когда на рабочем месте достаточно ресурсов для получения и анализа информации;
- создание развитых систем коммуникации, когда рабочие места объединены для максимально быстрой пересылки сообщений;
- устранение помех в системе интеграции организация — внешняя среда, прямой доступ в мировые информационные потоки;
- создание и развитие систем электронных заказов и торговли;
- поддержка социальных сетей.

С помощью современных ИТ из данных надо извлекать информацию для нужд пользователя, а возникающая в этой связи проблема "информационных перегрузок" требует современных быстродействующих средств отбора, дальнейшей обработки и обновления информации. При этом следует продумать вопрос о коммерчески выгодных и удобных интерфейсах, а также о взаимодействии совместно используемых знаний между организационными подразделениями и партнерами по кооперации.

Быстрая интеграция сетей локальных систем с региональными и даже интернациональными структурами приводит к отказу от классических рабочих полей информатики и широкому привлечению средств телекоммуникаций. Организационно это ведет к "размыванию" информационных границ предприятия. Все труднее становится определить, где оно начинается и где кончается.

Создание и эксплуатация соответствующей коммуникационной структуры для подобных "виртуальных предприятий" относятся к задачам информационного менеджмента так же, как и классическая функция обеспечения производственного процесса или разработки товаров и услуг на базе ИТ. Дело при этом состоит не только в обработке информации, но и рациональном распределении и использовании знаний. Знания должны приносить прибыль и, если можно, сегодня!

### Список литературы

1. Мельников А.В., Бухарин С.В. Информационные системы в экономике: Учебное пособие. – ВГУИТ, 2012.
2. Информационные системы в экономике: Учебник/ под ред. Г.А. Титоренко. - Юнити-Дана, 2012.
3. Уайт Т. Чего хочет бизнес от ИТ. Стратегия эффективного сотрудничества руководителей бизнеса и ИТ-директоров. 2007.

УДК 519.86

Щербініна С.А., старший викладач

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **МОДЕЛЮВАННЯ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УПРАВЛІННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ НА РІВНІ РАЙОНУ**

Діюча система державного пенсійного забезпечення в Україні не відповідає вимогам сьогодення. На етапі проведення пенсійної реформи виникає багато проблем, таких як: недостатній розмір пенсій багатьох категорій пенсіонерів; низька частка заробітної плати у валовому внутрішньому продукті; недосконалість законодавчої бази; невідповідність системи управління пенсійними ресурсами принципам соціального партнерства.

Актуальними є питання дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, зокрема порушення принципу економічної залежності видатків на споживання від отриманих доходів і ВВП, дисбаланс розвитку пенсійної системи в рамках його дохідної і видаткової частин. Не менш важливою для України є демографічна проблема – старіння нації, що призводить до скорочення частки працюючого населення та, відповідно, зростання навантаження на ПФУ. За таких умов особливої уваги потребують питання збалансованості бюджету Пенсійного фонду України, а також ефективного й раціонального використання коштів Пенсійним фондом.

Прикладну частину дослідження виконано на матеріалах Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі. Визначено фактори, що впливають на загальний рівень доходу  $Y_{1д}$  та видатків  $Y_{2в}$  бюджету Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі, а саме:

$X_{1д}$  – власні надходження дохідної частини бюджету, тис. грн.;  
 $X_{2д}$  – надходження коштів Державного бюджету України, тис. грн.;  
 $X_{3д}$  – кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань дохідної частини бюджету, тис. грн.;  
 $X_{1в}$  – власні надходження видаткової частини бюджету, тис. грн.;  
 $X_{2в}$  – видатки за рахунок коштів Державного бюджету України, тис. грн.;  
 $X_{3в}$  – кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань видаткової частини бюджету, тис. грн.

В таблиці 1 представлено статистичні дані Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі.

Таблиця 1

**Статистичні дані Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі за 2007-2016 рр., тис. грн.**

Роки	$Y_{1д}$	$X_{1д}$	$X_{2д}$	$X_{3д}$	$Y_{1в}$	$X_{1в}$	$X_{2в}$	$X_{3в}$
2007	23798,55	17454,06	5999,93	64,00	36871,42	30621,99	6175,95	71,47
2008	33053,54	24241,75	8333,24	88,89	51210,30	42530,54	8577,71	99,26
2009	40309,20	29563,11	10162,49	108,41	62451,58	51866,51	10460,62	121,05
2010	100773,00	73907,78	25406,23	271,02	156128,96	129666,27	26151,55	302,64
2011	121413,20	89045,48	30609,90	326,53	188107,18	156224,42	31507,90	364,62
2012	134903,60	99500,00	32585,20	636,70	209007,98	178534,68	29836,60	636,70
2013	162192,60	123100,00	35775,10	654,70	226600,70	194448,10	31497,90	654,70
2014	191890,60	141225,00	47506,60	700,70	237577,20	194541,50	42298,20	700,70
2015	203216,00	145652,00	54706,50	124,00	265488,59	217384,69	47967,90	124,00
2016	213279,80	153093,01	60075,83	91,51	269212,50	216059,77	53041,77	91,51

За досліджуваний період можна спостерігати дисбаланс дохідної та видаткової частин бюджету. За таких умов потребує уваги питання збалансованості бюджету Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі.

Побудову економетричних моделей реалізовано в пакеті прикладної програми STATISTICA 8.0.

Для виконання поставленої задачі застосовано метод множинної лінійної регресії, обрано залежні й незалежні змінні й визначено компоненти лінійної регресії, вибір яких базується на кореляційному аналізі. В результаті моделювання отримано таке рівняння лінійної множинної регресії:

$$Y_{1д} = b_0 + b_1 \cdot X_{1д} + b_2 \cdot X_{2д} + b_3 \cdot X_{3д}, \quad (1)$$

де  $b_0$  – вільний член рівняння;  $b_1, b_2, b_3$  – розрахункові коефіцієнти рівняння регресії.

Результати оцінювання параметрів рівняння множинної лінійної регресії наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Підсумкова статистика для стандартної регресії**

R=,98574146 R <sup>2</sup> =,97168622 Adjusted R <sup>2</sup> =,95955175						
F(3,6)=483,63 p<,033411 Std. Error of estimate: 1687,1						
	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. B	t(1)	p-level
Intercept			2139,81	8245,254	0,259520	0,838350
$X_{1д}$	0,713085	0,096891	1,066	0,145	7,359673	0,085375
$X_{2д}$	0,300763	0,131260	0,817	0,356	2,291363	0,261972
$X_{3д}$	0,001627	0,060695	0,171	6,380	0,026809	0,982937

Для розробленої моделі *Multiple R* (коефіцієнт множинної кореляції) = 0,9857, що свідчить про тисний зв'язок  $Y_{1д}$  з факторами  $X_{1д}$ ,  $X_{2д}$ ,  $X_{3д}$ , а також близькість обраної математичної моделі до вибіркового даних. *R-square* =  $R^2$  (коефіцієнт детермінації) = 0,9717 та *Adjusted R<sup>2</sup>* (скоректований коефіцієнт детермінації) = 0,9596, що свідчить про якість опису існуючої залежності.

За критерієм Фішера  $F(3,6) = 483,63$ , що значно перевищує критичне табличне значення і свідчить про значимість зв'язку. За *t*-тестом Ст'юдента отримані оцінки

коефіцієнтів є статистично значимими. Міра розсіювання значень, що спостерігаються відносно регресійної прямої, тобто стандартна похибка оцінки = 1687,1. Отже, отримана економіко-математична модель адекватна експериментальним даним і на основі цієї моделі можна здійснювати економічний аналіз та знаходити значення прогнозу.

Отримана модель відображення функціональної залежності загального рівня доходу бюджету Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі від власних надходжень дохідної частини бюджету, надходжень коштів Державного бюджету України, коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань дохідної частини бюджету, має наступний вигляд:

$$Y_{1д} = 2139,81 + 1,066 \cdot X_{1д} + 0,817 \cdot X_{2д} + 0,17 \cdot X_{3д}$$

Для подальшого дослідження побудовано модель залежності загального рівня видатків  $Y_{2в}$  від власних надходження видаткової частини бюджету  $X_{1в}$ , видатків за рахунок коштів Державного бюджету України  $X_{2в}$ , коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань видаткової частини бюджету  $X_{3в}$ . В результаті моделювання отримано таке рівняння лінійної множинної регресії:

$$Y_{2в} = b_0 + b_1 \cdot X_{1в} + b_2 \cdot X_{2в} + b_3 \cdot X_{3в} \quad (2)$$

де  $b_0$  – вільний член рівняння;  $b_1, b_2, b_3$  – розрахункові коефіцієнти рівняння регресії.

Результати оцінювання параметрів рівняння множинної лінійної регресії наведено в таблиці 3.

За розрахунками отримано такі результати: коефіцієнт кореляції  $R = 0,99$ ; коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,99$ ; значення F-статистики  $F_{роз} (4411,2) > F_t (3,6)$ .

Таким чином, можна відзначити, що залежність між результативною ознакою і предикторами висока ( $R^2=0,99$ ); побудована лінійна регресія адекватно описує дану залежність, вільний член є статистично значимим.

Таблиця 3

**Підсумкова статистика для стандартної регресії**

R=,99983002 R <sup>2</sup> =,99966007 Adjusted R <sup>2</sup> =,99943345						
F(3,6)=4411,2 p<,00000 Std. Error of estimate: 4,3113						
	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. B	t(1)	p-level
Intercept			-86,5342	69,33521	-1,248	0,430037
X <sub>1в</sub>	0,640271	0,000240	0,9998	0,00037	2670,565	0,000238
X <sub>2в</sub>	0,395544	0,000195	1,0029	0,00050	2024,505	0,000314
X <sub>3в</sub>	0,012689	0,000187	1,0653	0,01572	67,759	0,009395

Отже, за розрахунками ми отримали модель відображення функціональної залежності загального рівня видатків від власних надходження видаткової частини бюджету, видатків за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань видаткової частини бюджету, яка має наступний вигляд:

$$Y_{2в} = -86,53 + 0,9998 \cdot X_{1в} + 1,0029 \cdot X_{2в} + 1,0653 \cdot X_{3в}$$

Дана модель адекватна і її можна застосовувати для аналізу видатків Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі.

На основі економетричних моделей (1-2) одержано оптимізаційну функцію збалансованості дохідної та видаткової частини Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі.

$$Y_{дефіцит} = Y_{1д} - Y_{2в} \rightarrow \min \quad (3)$$

при таких обмеженнях:

$$\begin{aligned} 153093 &\geq X_{1д} \geq 99500; & 217384,7 &\geq X_{1в} \geq 178534,7; \\ 60075,83 &\geq X_{2д} \geq 32585,2; & 53041,77 &\geq X_{2в} \geq 29836,6; \\ 700,7 &\geq X_{3д} \geq 91,51; & 700,7 &\geq X_{3в} \geq 91,51; \end{aligned}$$

$$Y_{дефіцит} \geq 0.$$

Розв'язок функції (3):

$$Y_{\text{дефіцит}} = (2139,81 + 1,066 \cdot 147366 + 0,817 \cdot 60075,83 + 0,17 \cdot 700,7) - (-86,53 + 0,9998 \cdot 178534,7 + 1,0029 \cdot 29836,6 + 1,0653 \cdot 91,51) = 0$$

Розв'язок функції виконувався за допомогою надбудови «Пошук рішення» в середовищі Microsoft Excel. Результати представлено на рис.1.

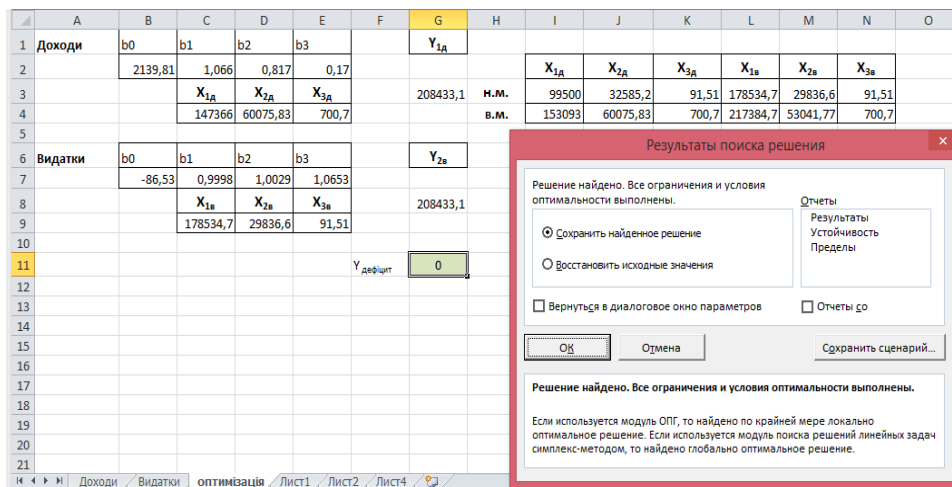


Рис. 1. Результат пошуку рішення

Таким чином, після визначення кореляційно-регресійної моделі залежності між цільовим показником та факторами впливу створено можливість на засадах багатоваріантного маніпулювання частковими коефіцієнтами отримати таке значення дефіциту бюджету, яке б функціонувало в реальних умовах. Все це створює умови для збалансованості дохідної та видаткової частини бюджету Управління Пенсійного фонду України в Глобинському районі.

**СЕКЦІЯ 5**  
**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО Й УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА**  
**ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

УДК 657

Петров О.С., д.е.н., професор  
*Краківська гірничо-металургійна академія імені Станіслава Сташиця*  
*(м. Краків, Польща)*  
Погорелов Ю.С., д.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
*(м. Полтава, Україна)*

**ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ**  
**ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДАНИХ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

У сучасних умовах функціонування багатьох українських підприємств обов'язковою умовою їхнього тривалого існування є розвиток. Саме розвиток підприємства забезпечує можливість стійкого функціонування навіть у разі змін та деформуючого впливу зовнішнього середовища. Попри те, що розвиток підприємства доволі давно використовується як самостійне поняття в економіці, єдиного розуміння він не отримав. Сьогодні існують такі точки зору щодо розуміння розвитку підприємства:

сукупність змін різної економічної природи, спрямованості, інтенсивності, що об'єктивно відбиваються у соціально-економічній системі підприємства під впливом певних внутрішніх та зовнішніх факторів, а також приводять до переходу та фіксації підприємства у різних відносно стабільних організаційно-економічних станах [1];

процес закономірного переходу з одного якісного стану на інший, який забезпечує конкурентні переваги виробництва та своєчасну його переорієнтацію на інші ринки [2]

процес нарощення внутрішнього та зовнішнього потенціалу в межах однієї організаційної форми [3]

сукупність цілеспрямованих змін діяльності для переходу та більш високий якісний рівень виконуваних функцій, більш ефективну структуру організації, виробництво конкурентоспроможної продукції [4];

розвиток підприємства – це складний системний процес переходу підприємства на якісно вищий рівень на основі довгострокового планування змін всіх підсистем з метою досягнення стійкого і незворотного економічного результату та оновлення корпоративної культури і системи управління [5].

Наведені розуміння розвитку підприємства не є вичерпним монографічним аналізом, але дозволяють скласти уявлення про складну природу розвитку підприємства та його зміст. Зрозуміло, що розвиток підприємства не виникає сам по собі, він потребує цілеспрямованих управлінських зусиль. А здійснення таких зусиль здійснюється на основі певної інформації. Джерелом такої інформації на підприємстві є управлінський облік. У такій ситуації можна говорити про наявність прямої залежності між якістю та повнотою використовуваної для забезпечення розвитку підприємства інформації та якісними характеристиками такого розвитку.

Формування інформаційної підтримки розвитку підприємства пропонується здійснювати на основі адаптації відомої ідеї системи збалансованих показників (Balanced ScoreCard), яка належить Р. Нортону та Д. Каплану [6]. Не зупиняючись докладно на змісті СЗП, для інформаційної підтримки розвитку підприємства з урахуванням його видів та типів [7], пропонується виділити окремі палітри (набори) показників, кожному з яких виділити окремі ключові показники ефективності (в оригіналі [6] key performance indicators) для підприємства. Наборами показників для інформаційної підтримки розвитку підприємства пропонується встановити такі: клієнти, фінансові результати, персонал та продукти

(підприємства). Представляється доцільним розкрити зміст показників за кожним з виділених наборів.

Очевидно, що для будь-якого підприємства виключно цінність представляє його робота із клієнтами. І розвиток підприємства завжди у тривалій перспективі передбачає інтенсифікацію та екстенсифікацію роботи із клієнтами. Тому одним з наборів показників у інформаційній підтримці розвитку підприємства є саме набір «Клієнти». До складу такого набору пропонується включити такі показники:

- кількість клієнтів підприємства;
- кількість нових клієнтів підприємства за період;
- кількість постійних клієнтів підприємства (за вибраним критерієм постійності);
- частка доходу від постійних клієнтів;
- частка доходу від нових клієнтів;
- кількість скарг від клієнтів.

Аналіз визначених показників дозволяє ідентифікувати екстенсивний розвиток підприємства, його співпрацю із клієнтами, міру утримання клієнтів тощо. Все це є важливим, оскільки саме клієнти підприємств є джерелом його майбутніх доходів.

Представляє інтерес фінансовий результат підприємства у поточному періоді. Такий результат розкривається у наборі показників «Фінансові результати». До складу такого набору пропонується включити такі показники:

- дохід за період від реалізації основного виду діяльності підприємства;
- валовий прибуток за період;
- чистий прибуток за період;
- рентабельність (за доходом та за витратами) підприємства;
- чистий грошовий потік підприємства;

агрегований показник фінансової стійкості підприємства (за будь-яким комплексним аналітичним інструментом, наприклад моделями Альтмана, Ліса, Спрінгейта тощо).

Запропоновані фінансові результати відображають як суто фінансовий результат підприємства, так і достатність фінансових ресурсів для своєчасного погашення результатів та здійснення діяльності підприємства.

Внутрішнім джерелом забезпечення розвитку будь-якого підприємства виступає його персонал.

Показниками групи «Персонал» пропонується визначити такі:

- загальна кількість працівників підприємства;
- кількість працівників підприємства із певним рівнем кваліфікації;
- середній вік працівників підприємства;
- кількість випадків проходження працівниками стажування, підвищення кваліфікації, навчання тощо;

кількість прийнятих працівників підприємства протягом періоду;

кількість звільнених працівників підприємства протягом періоду;

На основі аналізу запропонованих показників можна зробити висновок щодо кваліфікації персоналу підприємства, динаміки його зміни, текучості кадрів тощо. Динаміка розвитку персоналу підприємства показує, як використовуються внутрішні резерви його розвитку в цілому.

Нарешті, четвертою групою показників, які мають бути враховані для інформаційної підтримки розвитку підприємства є «Продукти». Це є цілком логічним, оскільки саме продукти підприємство пропонує зовнішньому середовищу, саме за запропоновані продукти підприємство має можливість отримати дохід, саме за продукти клієнти підприємства такий дохід формують. У групі «Продукти» пропонується такі показники:

- кількість продуктів/послуг підприємства;
- кількість нових продуктів/послуг підприємства протягом періоду;
- кількість оригінальних/відмінних від конкурентів продуктів/послуг підприємства;
- кількість інноваційних продуктів/послуг підприємства;



обсяг доходу підприємства за кожним з продуктів  
характеристика кожного з продуктів/послуг підприємства за етапом його життєвого циклу.

На основі показників групи «Продукти» можна зробити висновок щодо того, які продукти/послуги підприємства формують його дохід, наскільки продукти підприємства є унікальними, чи здійснюється розвиток лінійки продуктів/послуг, які підприємство пропонує ринку. На підставі таких висновків можна визначити, наскільки розвивається підприємство з точки зору пропозиції для своїх клієнтів.

У сукупності запропоновані чотири набори показників – клієнти, фінансові результати, персонал та продукти – дають змогу сформувавши висновок щодо розвитку підприємства у його співпраці із зовнішнім середовищем (клієнти), результатом такого розвитку на поточний момент часу (фінансові результати), наявності внутрішніх джерел та ресурсів розвитку (персонал) та тими результатами діяльності, які забезпечують розвиток підприємства у майбутньому за рахунок своєї монетизації (продукти).

Зрозуміло, що інформація за кожним показником кожного з запропонованих наборів показників потребує свого зібрання на рівні первинної інформації. Таке формування первинних відомостей може здійснюватися у ручному та автоматизованому режимі. Звичайно, автоматизований режим є більш вдалим рішенням. Для формування відповідної інформації безпосередній інтерес представляють ERP та CRM системи. З числа CRM систем, що можуть бути використані для формування інформації про клієнтів підприємства, слід назвати такі програмні комплекси, як C2 CRM, Epiphany E.6, Firstwave CRM, CMS, Onyx Enterprise, ExSelligence, PeopleSoft CRM, Pivotal CRM Suite, mySAP CRM, Saratoga iAvenue, growBusiness Solutions, SSA CRM та інші. З числа ERP систем для формування необхідної інформаційної підтримки можуть бути використані NetSuite ERP, Microsoft Dynamics, Compiere, ADempiere, Openbravo (Compiere), ERP5, OpenERP, SAP ERP. У кожному конкретному випадку вибір системи визначається можливостями підприємства (у тому числі фінансовими) та його потребами: від дуже дорогих та потужних програмних продуктів SAP, Baan, Oracle та інших учасників BOPSE до менш функціональних, але значно демократичніших за ціною ADempiere, Openbravo (Compiere) та OpenERP. Якщо на підприємстві відсутня хоча б якась інформаційна система, то відповідні дані можуть бути зібрані на основі інформації бухгалтерії, відділу кадрів та комерційного відділу.

### Список літератури

1. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №7-8 (26-27). – С. 73-79.
2. Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизации и консультантам по управлению. Учебное пособие. – М.: Дело, 1999. – 496 с.
3. Некрасова Е.В. Формирование эффективной системы устойчивого развития предприятия: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05. – Ижевск: Удмуртский государственный университет, 2004. – 19 с.
4. Бульканов П.А. Управление организационно-экономическими изменениями в период развития компании: Автореф. Дис... канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: Московский государственный университет электронной техники, 2007. – 29 с.
5. Тревого О.І. Економічне оцінювання та моделі розвитку машинобудівних підприємств: дис.... канд. экон. наук: 08.00.04. — Львів: НУ «Львівська політехніка», 2015. — 195 с.
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-бизнес, 2008. – 304 с.
7. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків: АдвАТМ, 2010. – 352 с.

## АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У НЕСТАБІЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Однією з головних вимог до системи обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємства в нестабільних економічних умовах є гнучкість та адаптивність, яка забезпечується використанням управлінського інструментарію з досягнення оперативних та стратегічних цілей.

Найпоширенішим інструментом є збалансована система показників, що розроблена Девідом Нортоном та Робертом Капланом на початку 90-х років минулого століття. Її сутність полягає у тому, що керівники економічних суб'єктів хочуть мати збалансоване представлення індикаторів діяльності, які дозволяють оцінити різні аспекти функціонування підприємства одночасно. Зробити це можливо з використанням KPI (Key Performance Indicator) – це показник досягнення успіху у певній діяльності або в досягненні визначених цілей. Можна сказати, що KPI – це кількісний індикатор фактично досягнутих результатів. Головним цієї концепції є те, що чисельні фінансові показники, що розраховані за даними фінансових звітів, відображають результати вже прийнятих управлінських рішень і заходів, а оперативні цілі досягаються шляхом оцінювання трьох груп показників, а саме: задоволеність клієнтів, внутрішні процеси, здатність до розвитку. Тобто, згідно цієї концепції, орієнтація тільки на фінансові показники не забезпечує зростання майбутньої економічної цінності господарюючого суб'єкта.

Процес стратегічного управління діяльністю господарюючого суб'єкта передбачає розробку значної кількості нефінансових показників, що реально відображають фінансовий, соціальний, ринковий стан підприємства. Саме оцінювання таких показників дозволяє впроваджувати розроблену стратегію.

Успіх використання цієї системи в стратегічному управлінні підприємством визначається тим, наскільки збалансованим є комплекс результатів та показників їх досягнення, що використані у системі відповідно до стратегії розвитку.

Існує типовий порядок постановки системи KPI, який містить перелік етапів від вибору моделі управління та формулювання стратегії до розробки системи оплати праці за досягнутими результатами. Використання цієї концепції, як інструмента прийняття управлінських рішень, на вітчизняних підприємствах потребує рекомендацій щодо підвищення ефективності цієї системи. Ці рекомендації можна звести до наступного:

в умовах відсутності у економічного суб'єкта стратегії розробка матриці показників для кожного співробітника є даремним математичним розрахунком, усі показники і цілі мають бути збалансованими, зорієнтованими на досягнення стратегічної мети розвитку, а їхня побудова має здійснюватися за схемою «згори донизу»;

якщо бізнес процеси погано структуровані і хаотичні, підбір показників буде помилковим, тому вони мають бути гнучкими і змінюватися разом зі зміною бізнес-процесів, параметрів внутрішнього середовища, галузевих особливостей;

кількість розроблених показників ефективності має бути оптимальним, вони мають бути збалансовані між собою;

керівники всіх рівнів і співробітники центрів відповідальності повинні брати участь в розробці і обговоренні показників системи, наданні рекомендацій щодо її удосконалення;

у кризових умовах основну увагу при формуванні системи збалансованих показників слід приділяти інструментам, що забезпечують якісне використання ресурсів економічного суб'єкта;

суттєвою методичною помилкою є приділення уваги тільки фінансовим показникам. У цій системі має бути баланс між показниками фінансовими і не фінансовими, кількісними і

якісними. Поточними і стратегічними, загальними і специфічними, проектними і функціональними, показниками результату і показниками процесів, показниками результативності і ефективності, показниками економічної діяльності та екологічної і соціальної;

впровадження системи збалансованих показників неможливе без системи управлінського обліку, вона має бути погодженою з операційними та фінансовими бюджетами.

В кризових умовах система стратегічних цілей економічного суб'єкта має будуватися за блоками: 1. Фінанси – 2. Клієнти – 3. Процеси – 4. Розвиток (табл. 1).

Таблиця 1

**Система типових стратегічних цілей підприємства в умовах кризи**

Блок	Загальні цілі	Показники
1.	1.1. Контроль долі ринку	Обсяг виручки від продажів, тис. грн
	1.2. Контроль затрат	Собівартість, тис. грн
	1.3. Контроль фінансової сталості	Коефіцієнт фінансової автономії
	1.4. Збільшення грошового потоку	Різниця між надходженням та відтоком коштів
	1.5. Підвищення ліквідності і рентабельності	Коефіцієнти ліквідності та рентабельності
2.	2.1. Контроль динаміки продажів	Темп росту виручки, %
	2.2. Доведення продукції до покупців	Коефіцієнт доведення продукції до покупців
	2.3. Збільшення обсягів продаж	Обсяг продажів, тис. грн..
	2.4. Розширення клієнтської бази	Кількість нових договорів
	2.5. Збільшення долі закупівель у великих виробників	Доля закупівель у великих виробників, %
	2.6. Розвиток бази постачальників	Кількість видів продукції. кількість рекламацій
3.	3.1. Підвищення оборотності ресурсів	Коефіцієнти оборотності
	3.2. Зростання продуктивності праці	Показники продуктивності праці
	3.3. Зменшення виробничого та логістичного браку	Доля браку, %
	3.4. Оптимізація асортиментної політики	
	3.5. Підвищення задоволеності персоналу	Анкетування, експертні оцінки
4	4.1. Розвиток складського господарства	Площа складських приміщень, м <sup>2</sup>
	4.2. Впровадження КРІ технології для оцінювання і оплати праці робітників	Анкетування, експертні оцінки
	4.3. Позиціонування підприємства як успішного	Місце у рейтингах
	4.4. Розвиток корпоративної культури	Анкетування, експертні оцінки

Кожний з показників має особливості виміру в кризових умовах. Ці особливості фіксує система управлінського обліку підприємства.

**Список літератури**

1. Kaplan R.S. The balanced scorecard-measures that drive performance / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Riview. – 1992. – №70(1) – P. 71-79.
2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/ Р. Каплан, Д. Нортон; пер с англ. – Москва: Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.
3. Бобрышев А.Н. Управленческий учет в условиях кризисных процессов в экономике: монография. Ставрополь: АГРУС, 2015. – 187 с.
3. Коваль О. Методика бухгалтерського обліку експортних – імпортних операцій / О. Ко валь, Н. Балабайкіна // Бухгалтерський облік і аудит : наук.-практ. журнал. – 2010. – № 4. – С. 31-35.

**ДИСКОНТУВАННЯ ЗА МСФЗ: ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ НА ПРАКТИЦІ**

Метою бухгалтерського обліку є фіксація фактів господарської діяльності, що здійснились. Оскільки одна і та ж сума грошових коштів, а відповідно і об'єктів обліку сьогодні і в майбутньому має різну вартість. МСФЗ вимагають дисконтувати ряд балансових показників з метою забезпечення достовірності інформації для користувачів. До таких показників належать: амортизована вартість позик і дебіторської заборгованості, інвестицій, що утримуються до погашення, фінансових зобов'язань, що відображаються за амортизованою собівартістю; вартість пайових інструментів, що не котируються та підвергнуті знеціненню, що не обліковуються за справедливою вартістю, оскільки справедлива вартість не може бути достовірно оцінена, і вартість активів, що є похідними інструментами, які пов'язані з такими некотированими інструментами, та розрахунок за якими повинен бути здійснений шляхом постачання таких пайових інструментів; справедлива вартість фінансових активів та фінансових зобов'язань, що відображаються за справедливою вартістю через прибуток або збиток, та фінансових активів, що є в наявності для продажу, у випадку використання дохідного підходу до визначення справедливої вартості; вартість резервів, що визначаються як зобов'язання з невизначеним строком виконання та зобов'язання невизначеної величини, у випадках, коли вплив чинника часу на вартість грошей суттєвий; вартість зобов'язань за пенсійними планами та зобов'язань з винагородження після закінчення трудової діяльності; вартість чистих інвестицій у фінансову оренду.

Слід відзначити, що здебільшого дисконтування не впливає на підсумковий фінансовий результат, який користувач звітності побачить після погашення дисконтованих активів та зобов'язань, але змінює розподіл фінансового результату між періодами, доки актив або зобов'язання не погашені. Така зміна фінансового результату між періодами цікавить не тільки інвесторів, але й податкову службу, оскільки може призводити до збільшення об'єкта оподаткування в поточному періоді. Так у випадку капіталізації відсотків або знецінення активів з довгим строком корисного використання підсумковий фінансовий результат може зрівнятись лише через кілька десятків років, що матиме вплив на розрахунок великої кількості фінансових показників діяльності підприємства, а відповідно і змінювати думку інвесторів. Дисконтування може впливати на вартість майже будь-якого елементу обліку та змінити фінансові результати будь-якої компанії. За рахунок врахування впливу на фінансові показники тимчасової вартості грошових коштів підвищується порівнянність фінансової звітності різних компаній, надається більше можливостей для інвестиційного та управлінського аналізу.

За своєю суттю розрахунок дисконтованої величини є нескладним процесом із використанням відомої формули. Складним же є визначення ставки дисконтування. Оскільки ставка є оціночною величиною, то на її розмір важливий вплив мають допущення, що використовуються під час її розрахунку, професійні судження різних спеціалістів.

Найбільш достовірним джерелом ставки дисконтування є ставки за іншими борговими документами підприємства (кредитними договорами, облігаціями, векселями). Якщо ж таких документів немає, можливо користатися публічними джерелами інформації (сайтом НБУ, сайтом <http://ua.cbonds.info/>). При цьому виникають проблеми коригування отриманих ставок на ті специфічні умови фінансового інструмента, справедлива вартість якого оцінюється. На практиці умови видання та отримання позик підприємствами один одному, співробітникам, власникам суттєво відрізняються від ринкових, а тому і ставка дисконтування, знайдена у публічному доступі не буде відповідати реальним умовам та буде викривляти інформацію про вартість інструмента. Причинами, що обумовлюють складність використання ставок із публічних джерел, є різні строки боргових зобов'язань (як правило, строки користування

позиками на ринку є невеликими – від 3 до 25 років, на практиці ж такі строки (особливо між пов'язаними сторонами) можуть бути збільшеними і до 50 років); відсутність розвиненого фондового ринку, відсутність досвіду розрахунку відповідних коригувань ринкових ставок на специфічні ризики в межах конкретного підприємства.

В будь-якому випадку базою для розрахунку ставки дисконтування служать завжди дві групи факторів: внутрішні (залежать від структури проекту, ризикованості активу...) та зовнішні (не залежать від дій підприємства). Сьогодні використовуються дві основні схеми розрахунку ставок дисконтування – модель капітальних активів та середньозваженої вартості капіталу, кожна з яких охоплює дві групи факторів, хоч перша – більше уваги приділяє зовнішнім індикаторам, а друга – внутрішнім показникам діяльності компанії. Якщо ринкова економіка нормально функціонує, то ставка дисконтування, визначена різними методами, повинна бути приблизно однаковою. В українських умовах використання даних двох методів призводить до отримання зовсім різних результатів. Використання моделі середньозваженої вартості капіталу ускладнюється тим, що ціна власного капіталу не відповідає ринковому рівню доходу, ціна позикового капіталу часто викривлена через наявні пільгові кредити чи заплутаність схем кредитування. Використання методу капітальних активів стикається з проблемою визначення безризикової та середньоринкової ставки дохідності, а також експертної оцінки відповідних ризиків (а відповідно суб'єктивності оцінки). Таким чином, виникає проблема розробки єдиної системи показників або методів розрахунку ставки дисконтування, адаптованих до умов вітчизняного ринку.

Неменше важливим фактором, що впливає на швидкість впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, зокрема і методів дисконтування активів та зобов'язань є те, що такі розрахунки дисконтованих величин потребують не тільки більш високої кваліфікації бухгалтерів, але і більшого навантаження, більших витрат часу на визнання активів та зобов'язань, що у більшості випадків не призведе до підвищення оплати праці відповідно до обсягу нових завдань, що необхідно буде виконувати. Тому на практиці робота бухгалтера полягає здебільшого ні у пошуку більш ефективних методів розрахунку ставок дисконтування, а у пошуку шляхів виведення таких активів та зобов'язань із-під дисконтування, обґрунтованих певними професійними судженнями.

Важливим чинником, що стримує використання міжнародних стандартів обліку на практиці, є також відсутність добре розробленої облікової програми, яка б зняла частину навантаження бухгалтера з розрахунку певних величин. На сьогодні облікові програми за МСФЗ в Україні являють собою електронні журнали документів, що містять поля для внесення уже готових зроблених розрахунків. Зважаючи на те, що використовувати МСФЗ почали здебільшого підприємства великих розмірів, а відповідно із великою кількістю облікової інформації, робити розрахунки із використанням таблиць Excel без спеціальних програм стає фізично неможливим внаслідок нестачі часу співробітників.

Таким чином, аналіз законодавчої бази з МСФЗ, наукової літератури та анкетування ряду підприємств, що використовують МСФЗ в Україні, дозволило виділити ряд проблем застосування методів дисконтування на практиці: відсутність достатньої кількості порівняної публічної інформації для визначення ставки дисконтування; наявність на фондовому ринку так званих «мусорних» цінних паперів, ставки за якими не відповідають дійсності; відсутність досвіду здійснення коригувань отриманих публічних ставок на специфічні ризики; проблемність вибору безризикової ставки через високу ризикованість навіть державних цінних паперів; невідповідність зростаючого обсягу роботи через впровадження МСФЗ зростанню заробітної плати бухгалтерів (а відповідно і небажання здійснювати додаткові види робіт); відсутність ефективно розробленої облікової програми відповідно до МСФЗ, яка б полегшила роботу бухгалтерів.

#### Список літератури

1. МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» / [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_068/paran2#n2](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_068/paran2#n2)
2. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» / [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015/paran474#n474](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015/paran474#n474)

## МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВИХ ПРОЦЕДУР В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Сучасні умови ведення бізнесу потребують удосконалення підходів до управлінського обліку. Використання даних бухгалтерського обліку вже не в змозі задовольнити зростаючі інформаційні потреби. Актуальним є розгляд нових методів і моделей аналізу даних, які дозволяють оптимізувати оперативність та якість управлінських рішень, удосконалити контроль ризиків та результатів діяльності.

В рамках методології системного підходу в управлінні підприємством широко застосовується моделювання. «За допомогою моделювання можна виявити всі фактори та ознаки, які мають суттєвий вплив на принципи й процедури ведення обліку» [ 1; с.67-68].

Моделювання, як інструмент наукового мислення сприяє проникненню в сутність об'єктів пізнання, виявленню властивих їм закономірностей.

Проблеми моделювання облікових процедур розглядали в своїх трудах такі відомі вчені, як : А.С. Бородкін, В.М. Жук, В.В. Євдокимов, Я.Д. Крупка, Ю.А. Кузьминський, М.І. Мачуга, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г Чумаченко, М.М. Шигун та інші. В їх роботах були обґрунтовані можливості моделювання різних об'єктів бухгалтерського обліку та облікової політики підприємства. Разом з тим, низка питань, пов'язаних з моделюванням процедур управлінського обліку потребують подальшого розгляду і удосконалення.

Систематизація наукових публікацій дає змогу виділити найбільш актуальні проблеми моделювання в бухгалтерському обліку: питання теорії облікового моделювання, моделювання бухгалтерського обліку для цілей управління, розробки моделей балансу і звітності, моделювання організації бухгалтерського обліку та облікової політики, моделей інформаційних технологій і комп'ютеризації бухгалтерського обліку, моделювання нормативного обліку витрат і калькулювання [ 2; с.299].

Головним гальмом практичного застосування моделювання в управлінському обліку є наповнення розроблених моделей конкретною і якісною інформацією.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності й контролю господарських операцій з метою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів [ 3]. Тому використання та регулювання управлінського обліку в Україні можливо лише на рівні окремих підприємств, які його впроваджують.

Таким чином, основним критерієм організації управлінського обліку є корисність одержуваної інформації для оцінки, контролю і прийняття управлінських рішень, а використання та регулювання управлінського обліку можливо на рівні окремих підприємств. Рішення про доцільність ведення системи управлінського обліку керівник підприємства ухвалює виходячи з того, як він оцінює витрати і вигоди від її функціонування. Ефективність управлінського обліку залежить від вибору методики його ведення.

На сучасному етапі розвитку складність успішного впровадження управлінського обліку обумовлено особливостями діяльності окремих підприємств та специфікою підготовки інформаційної бази. Відповідно, система управлінського обліку ґрунтується на різних підходах та інструментах для формування цієї інформації.

Проте, досвід організаційних заходів щодо його впровадження залишається невивченим, оскільки він становить комерційну таємницю, а тому інші підприємства не можуть його використовувати. Що стосується міжнародного та державного рівня, управлінський облік, на жаль, на цих рівнях не регулюється.

Оскільки управлінський облік не регламентується і не регулюється державними органами, керівництво підприємства на основі загальних принципів, виходячи з внутрішніх потреб, може організувати його самостійно.

Моделювання висуває жорсткі вимоги до системи інформації. Вихідна інформація розділяється на дві категорії: 1- про минулий розвиток і сучасний стан об'єкту та 2 – про майбутній розвиток об'єкта (очікувані зміни внутрішніх параметрів та зовнішніх умов). Реальні можливості отримання інформації обмежують вибір моделей, призначених для практичного використання. При цьому потрібно враховувати можливість підготовки інформації за певні терміни та витрати на підготовку відповідних інформаційних масивів. Ці витрати не повинні перевищувати ефект від використання додаткової інформації.

Подальше посилення процесів моделювання вбачається у формуванні підходів виходячи з вимог до обліку у співвідношенні із економічними інтересами сталого розвитку внутрішніх та зовнішніх користувачів інформації. Доцільно говорити про два основних аспекти моделювання: облікова політика стосовно фінансового обліку та облікові моделі стосовно управлінського обліку [ 4, с.120].

Аспектами використання моделювання у вирішенні практичних завдань управлінського обліку можна вважати:

1. Удосконалення системи економічної інформації. Моделі дозволяють упорядкувати систему економічної інформації, виявити недоліки в наявній інформації і виробляти вимоги для підготовки нової інформації або її коригування.

2. Інтенсифікація і підвищення точності економічних розрахунків. Формалізація економічних задач і застосування ЕОМ багаторазово прискорюють типові, масові розрахунки, підвищують точність і скорочують трудомісткість, дозволяють проводити багатоваріантні економічні обґрунтування складних заходів.

3. Поглиблення кількісного аналізу економічних проблем. Посилюються можливості конкретного кількісного аналізу, вивчення багатьох факторів, які впливають на економічні процеси, кількісна оцінка наслідків зміни умов розвитку економічних об'єктів.

4. Рішення принципово нових економічних завдань. За допомогою моделювання вдається вирішити такі завдання, які іншими засобами вирішити неможливо (оптимізація, імітація).

Таким чином, управлінський облік є важливим елементом системи моделювання та прийняття управлінських рішень та може активно користуватися можливостями методу моделювання у формуванні своєї теорії та адаптації до змінюваних умов облікової практики.

### Список літератури

1. Крупка Я. Моделювання систем та процедур бухгалтерського обліку [Текст]/ Я. Крупка, І.Кузь// Вісник ТНЕУ- 2013.-№ 3.- с.62-68.

2. Шигун М.М. Моделювання в наукових публікаціях з бухгалтерського обліку/ М.М. Шигун// Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб.наук.праць/ Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми,2009.-т.24.-с.293-301.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996- XIV ( зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].- Режим доступу:[http:// zakon 4.rada.gov.ua/laws/show/996-14](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14).

4. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: Монографія / В.М. Жук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.

Погорелов Ю.С., д.е.н., доцент  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
*(м. Полтава, Україна)*  
Івченко Є.А., к.е.н., доцент  
*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля*  
*(м. Сєвєродонецьк, Україна)*

## **ОЦІНЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДАНИХ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

Зважаючи на тривалу кризу в економіці України, виникнення нових загроз для вітчизняних підприємств та загальне погіршення середовища їхнього функціонування однією з фундаментальних категорій для довгострокового функціонування таких підприємств стає категорія економічної безпеки. Саме розуміння економічної безпеки на різних рівнях (держава, регіон та окреме підприємство) єдиного трактування не має, й на сьогодні дослідники виділяють сукупність підходів до її розуміння (гармонізаційний, конкурентний, захисний, стійкісний, фінансовий тощо) [1-3].

Незалежно від вибраного підходу до розуміння системи економічної безпеки підприємства зрозуміло, що стан такої системи не виникає сам по собі – через деформуючий вплив зовнішнього середовища та актуалізацію загроз різної природи, певний рівень ентропії як раз природним є стан небезпеки для підприємства. І навпаки забезпечення та підтримка економічної безпеки потребують цілеспрямованих зусиль з боку керівництва підприємства, органів управління підприємством.

Суб'єктом забезпечення економічної безпеки підприємства є система економічної безпеки. Щодо її розуміння існують декілька підходів: об'єктно-суб'єктний, діяльнісний, структурний тощо [4-7]:

сукупність суб'єктів, об'єктів безпеки та способів захисту таких об'єктів від загроз, які забезпечують своєчасне виявлення та подолання загроз внутрішнього та зовнішнього середовища щодо виділених об'єктів безпеки [4]

комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами суб'єкта господарювання та спрямовані на захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства та держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних чи юридичних осіб, що можуть призвести до істотних економічних збитків та відсутності економічного зростання в майбутньому [5];

комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів, спрямованих на кількісну та якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [6];

комплекс організаційно-управлінських, технологічних, технічних, профілактичних і маркетингових заходів та засобів, спрямованих на кількісну та якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [7].

Система економічної безпеки підприємства не залишається незмінною. Вона адаптується до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства. І у складі такої системи відбуваються трансформації. Характер таких трансформацій може бути різним – вони можуть мати структурну, функціональну, субстратну або організаційну природу [8]. Вони можуть відбуватися внаслідок впливу зовнішнього або внутрішнього середовища. Але головне те, що трансформації у системі економічної безпеки підприємства існують, і відбуваються.

Наявність трансформацій у системі економічної безпеки підприємства потребує їхнього оцінювання. Оцінювання трансформацій в системі економічної безпеки підприємства має цільовий комплексний характер. Метою такого оцінювання є визначення необхідності таких



трансформацій (на основі оцінювання параметрів функціонування системи економічної безпеки та її відповідності стану підприємства та його зовнішнього середовища), встановлення кількісних їхніх параметрів тощо, визначення функціональності системи економічної безпеки підприємства та її адекватності існуючому рівню загроз у зовнішньому середовищі підприємства. Оцінювання трансформацій у системі економічної безпеки підприємства пропонується проводити на основі використання індикаторно-результуючого підходу: на основі сукупності виділених характеристик системи економічної безпеки для кожної з таких характеристик передбачається виділення сукупності індикаторів. Проведення трансформацій у системі економічної безпеки оцінюється на основі зміни стану такої системи та результатів її діяльності. Певною особливістю такого підходу є опосередкований характер та ретроспективність: трансформація оцінюється на основі зміни самої системи та результатів її діяльності із певним часовим лагом. Але, слід зазначити, що оцінювання кожної окремої трансформації у системі економічної безпеки стикається із певними складнощами, хоча можлива діагностика змісту такої трансформації. Факторами, які ускладнюють оцінювання з економічної точки зору кожної окремої трансформації системи економічної безпеки підприємства є паралельність протікання трансформацій, прихованість частини трансформацій, процесний характер трансформацій із ідентифікацією їхнього впливу вже після закінчення процесів тощо.

Характеристиками системи економічної безпеки підприємства, які підлягають оцінці, пропонується визначити результативність, економічність та структурну адекватність. Результативність системи економічної безпеки підприємства пропонується розуміти як міру виконання мети такої системи та окремих її завдань, пов'язаних із подоланням загроз та ризиків в діяльності підприємства. Економічність системи економічної безпеки підприємства представляє собою зіставлення економічного ефекту від функціонування такої системи із витратами, які понесені на її функціонування з боку підприємства (звичайно, що позитивний економічний ефект від функціонування системи економічної безпеки підприємства повинен бути більшим, ніж витрати підприємства на функціонування такої системи). Структурна адекватність системи економічної безпеки підприємства відображає результати її зіставлення із іншими підсистемами функціонування підприємства та підприємством в цілому. Результативність системи економічної безпеки підприємства пропонується оцінювати на основі таких показників, що можуть бути отримані в управлінському обліку підприємства:

розмір реальних збитків від актуалізації загроз у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства (за окремими видами загроз) за декілька періодів;

розмір реальних збитків від актуалізації загроз у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства (за джерелами загроз) за декілька періодів;

розмір потенційних збитків від ймовірнісних загроз у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства протягом періоду (у розрізі загроз) за декілька періодів;

частка актуалізованих загроз та ризиків у загальному обсязі втрат підприємства та витрат підприємства за період (за декілька періодів);

кількість випадків актуалізації загроз у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства (за видами та джерелами загроз) за декілька періодів.

На основі визначених показників можна застосувати горизонтальний та вертикальний аналіз, щоб виявити динаміку актуалізації загроз в діяльності підприємства, структуру загроз та збитків від них за джерелами загроз та їхніми наслідками й відповідно встановити міру впливу системи економічної безпеки підприємства на окремі джерела та фактори загроз, а також результати функціонування системи економічної безпеки підприємства. Для оцінювання економічності системи економічної безпеки підприємства пропонується використовувати такі показники, що можуть бути отримані в управлінському обліку підприємства:

порівняльна динаміка витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства, розміру попереджених загроз та розміру понесених втрат від актуалізації окремих загроз в діяльності підприємства;

витрати на забезпечення економічної безпеки підприємства протягом періоду;  
витрати на функціонування системи економічної безпеки підприємства в цілому та за окремими статтями витрат;  
зміна витрат на функціонування системи економічної безпеки підприємства за окремими статтями витрат;  
вартість здійснених трансформацій в системі економічної безпеки підприємства;  
розмір резервів на забезпечення економічної безпеки підприємства;  
розмір попереджених ризиків та збитків внаслідок функціонування системи економічної безпеки.

Структурна адекватність є більш складно оцінюваною та інтерпретованою характеристикою системи економічної безпеки підприємства. Вона відображає міру збалансованості між такою системою як окремою підсистемою у складі підприємства, підприємством в цілому та іншими підсистемами. Структурну адекватність системи економічної безпеки підприємства пропонується оцінювати на основі таких показників:

частка витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства у загальному обсязі витрат (за окремими періодами);

співвідношення між витратами на забезпечення економічної безпеки підприємства та доходом підприємства (за окремими періодами);

кількість персоналу, який працює у підрозділі з питань забезпечення економічної безпеки підприємства;

кількість документарних зв'язків між підрозділом з питань забезпечення економічної безпеки підприємства та іншими підрозділами;

міра підпорядкованості підрозділу з питань забезпечення економічної безпеки підприємства іншим підрозділам та зворотної підпорядкованості.

Щодо зазначених показників з метою оцінювання структурної адекватності системи економічної безпеки підприємства можливим є проведення горизонтального та порівняльного аналізу.

Визначення економічності, результативності та структурної адекватності системи економічної безпеки підприємства у динаміці дає змогу оцінити здійснені трансформації такої системи та отриманий організаційний та економічний ефект від них.

### Список літератури

1. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения [Текст] / Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. – К.: Издательство «Либра», 2003. – 280 с.
2. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства [монографія] / О.М. Ляшенко – Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2011. – 400с.
3. Овчаренко Є.І. Методологія формування та узгодження цілей у системі економічної безпеки підприємства : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04, 21.04.02 / Овчаренко Євген Іванович. — Сєверодонецьк, 2015. — 631 с.
4. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства [монографія] / О. В. Ілляшенко. — Харків: Мачулін, 2016. — 504 с.
5. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. — К.: Атіка, 2005. — 432 с.
6. Кириченко А. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / А. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 12(90). — С. 53–65.
7. Сухоруков А. І. Національна економічна безпека / Сухоруков А. І., Мошенський С. З., Петрук О. М. — Житомир: Рута, 2010. — 384 с.
8. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ : [учебн. пособ.] / Юрий Петрович Сурмин. — К.: МАУП, 2003. — 219 с.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ РОЗКРИТТЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сьогодення прийняття ефективних управлінських рішень у процесі здійснення господарської діяльності підприємств, в умовах гострої конкуренції, стає можливим лише при наявності повної, достовірної, доцільної і вичерпної інформації. При цьому, важливу роль відіграє своєчасне та достовірне відображення всіх господарських процесів підприємства у його фінансовій звітності. Остання виступаючи ключовим комунікатором між користувачами даної інформації, забезпечує прийняття зважених та обґрунтованих рішень як керівниками підприємства, так і інвесторами, а також є основою для окреслення потенційних об'єктів фінансування.

Формування актуальної та надійної інформації з метою прийняття управлінських рішень є можливим завдяки узгодженню інформаційних ресурсів фінансового та управлінського обліку при побудові ефективної системи обліково-аналітичної інформації з використанням новітніх розробок у галузі обліку, аналізу та бюджетування.

Дослідженню питань формування системи обліково-аналітичної інформації присвячено праці таких науковців, як: Рожельюк В.М., Денчук П.Н., Бондарчук Н.В., Омельченко Ю.С., Пасічник О.Г. та ін. Не зменшуючи ролі значних внесків вчених у розвиток формування концепції обліково-аналітичної системи, варто зазначити, що питання характеристики методичних підходів до розкриття обліково-аналітичної інформації у звітності підприємств потребує подальшого дослідження.

Ключовим джерелом інформації для прийняття управлінських рішень на підприємстві є бухгалтерський облік, без даних якого об'єктивна оцінка результатів господарської діяльності є неможливою. На основі облікової інформації формується інформаційне підґрунтя для розвитку ринку та проведення оцінки ефективності господарювання підприємств. Завдяки здійсненню моніторингу та обліку економічних процесів, бухгалтерія забезпечує цілеспрямоване керування подіями через очікуване передбачення подій у майбутньому та їх наслідків [1, с. 75].

Інформаційне забезпечення управлінської діяльності здійснюється завдяки сукупності інформаційних ресурсів, що забезпечують ефективне проведення процесу управління, а саме розроблення та реалізацію управлінських рішень. Інформаційне забезпечення є якісним інформаційним обслуговуванням управлінського персоналу суб'єкта господарювання за рахунок побудови динамічної системи збору даних, їх обробки, накопичення та перетворення на достовірну, своєчасну, точну та доречну інформацію для прийняття відповідних ефективних управлінських рішень.

Для забезпечення ефективного управління документообігом, оперативного одержання необхідної інформації та її опрацювання, прийняття рішення з потоку документації необхідною є побудова особливої системи керування документами. Дана система має забезпечувати швидкий та якісний процес обміну інформацією між відділами та структурними підрозділами підприємства, надавати швидкий доступ вищого керівництва до фінансово-економічної інформації.

Інформаційно-комунікаційні системи мають вирішувати наступні завдання: введення інформації, її підтвердження, розповсюдження, збереження, накопичення, проведення контролю за змінами, розподіл прав доступу окремих категорій користувачів до конкретної інформації [2, с. 271].

Важливими функціональними складовими інформаційної системи підприємства є облік та аналіз. Основними функціями обліку є: оперативність отримання та обробки

виробничої, комерційної, фінансової та іншої інформації, а також надання зацікавленим користувачам об'єктивної інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. Аналіз є функцією, яка, використовуючи аналітичні та економіко-математичні методи, проводить дослідження наявності, структури та динаміки економічних показників; визначає ефективність їх використання; досліджує вплив факторів на фінансовий стан суб'єкта господарювання. При цьому, бухгалтерський облік виступає основним джерелом інформації, яка необхідна для проведення аналізу з метою прийняття управлінських рішень.

Обліково-аналітична інформація є основою обліково-аналітичного забезпечення. Обліково-аналітичне забезпечення для прийняття рішень користувачами є сукупністю облікових регламентів, процесів та процедур, заснованих на зближенні інформаційних потоків різних облікових підсистем, де відбувається фільтрація економічної інформації з метою одержання інформації, необхідної для забезпечення ефективного процесу управління підприємством [3, с. 223].

З метою забезпечення безперебійного та ефективного функціонування обліково-аналітичної системи підприємства необхідним є врахування будови інформаційної моделі, яка складається з інформаційного середовища (зовнішнього та внутрішнього) та інформаційних потоків (вхідних та вихідних).

Інформація, яка підлягає обробці, є вхідною. Інформація, яка є результатом обробки вхідних даних, є вихідною. За видами користувачів обліково-аналітична інформація поділяється на інформацію для внутрішніх та зовнішніх користувачів. Внутрішніми користувачами є власники підприємства, менеджери та працівники. Разом з тим, суб'єкти господарювання не працюють ізольовано, а формують різноманітні відносини з навколишнім діловим та суспільним середовищем.

Характерні особливості організації обліково-аналітичного забезпечення формуються відповідно до обраного у межах теорії управління підходу. В умовах сьогодення виділяють чотири основні наукові підходи до управління процесом обліково-аналітичного забезпечення підприємства, а саме:

- системний (підприємство розглядається як цілісна система);
- ситуаційний (діяльність суб'єкта господарювання планується відповідно до значущості та зміни ситуаційних факторів);
- функціонально-орієнтований (як окремі складові підприємства розглядається виробничий процес, персонал, система управління, маркетинг тощо);
- процесно-орієнтований (у першу чергу здійснюється розробка процесу або алгоритму управління підприємством).

При організації обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством необхідним враховувати галузеві особливості функціонування підприємства, які мають суттєвий вплив на бізнес-процеси останнього. Тому, саме процесно-орієнтований підхід сприяє формуванню відповідного поставленим меті та завданням обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктом господарювання. Ідентифікація бізнес-процесів забезпечить визначення необхідності в інформації про них, а також дозволить сформувати адекватну стратегію, яка буде реалізована на підприємстві, та систему контролю за здійсненням бізнес-процесів за рахунок їх обліку та аналізу [5, с. 193].

Обліково-аналітична система – це побудована з використанням принципів системного підходу сукупність облікової та аналітичної інформації, яка забезпечує одержання показників на основі вхідного масиву даних, які сприятимуть здійсненню ефективного оперативного, тактичного та стратегічного управління підприємством [6, с. 77].

Елементи обліково-аналітичної системи є між собою взаємопов'язаними. Окрім того, обліково-аналітична система перебуває у нерозривному зв'язку та в оточенні інформаційної системи управління підприємством. Кожна підсистема обліково-аналітичної системи складається з відповідних блоків (методичних, методологічних, організаційних та техніко-технологічних), які характеризують особливості окремої системи.

Кожна складова обліково-аналітичної системи виконує конкретну функцію. Враховуючи склад підсистем обліково-аналітична система має виконувати інформаційну, аналітичну та контрольну функції. Принцип взаємозв'язку елементів породжує появу функції стратегічного планування.

Обліково-аналітичне забезпечення акумулює інформацію, отриману за даними бухгалтерського обліку, та створену за допомогою методів економічного аналізу інформацію. Відповідно до цього, для забезпечення ефективного процесу складання фінансової звітності на підприємстві обліково-аналітична інформація повинна відповідати наступним вимогам:

- чітко та достовірно відображати як у зовнішній, так і у внутрішній звітності всі здійснювані на підприємстві господарські операції;
- подавати керівництву інформацію про поточний рівень фінансового стану через розрахунок найважливіших якісних та кількісних показників;
- визначати, ідентифікувати та прослідкувати розвиток внутрішніх та зовнішніх викликів, ризиків та загроз;
- протидіяти промислового шпигунству та розповсюдженню конфіденційної інформації;
- уникати дублювання інформації;
- формувати інформаційну базу з метою прийняття рішень у процесі управління діяльністю підприємства [7, с. 17].

Таким чином, основним джерелом прийняття управлінських рішень на підприємстві є бухгалтерський облік, який генерує необхідну для контролю та регулювання всіх господарських процесів інформацію. При цьому, важливими функціональними складовими інформаційної системи підприємства є облік та аналіз. Охарактеризовано обліково-аналітичну систему як сукупність облікової та аналітичної інформації, яка забезпечує одержання показників на основі вхідного масиву даних, які сприятимуть здійсненню ефективного оперативного, тактичного та стратегічного управління підприємством.

### Список літератури

1. Пасічник О.Г. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління суб'єктами господарювання / О.Г. Пасічник // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(1). – С. 74-79
2. Рожелюк В.М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В.М. Рожелюк, П.Н. Денчук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 270–274
3. Бондарчук Н.В. Теоретичні засади формування системи обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачами / Н.В. Бондарчук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Вип. 3. – Т. 2. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 217-225
4. Будько О.В. Класифікація обліково-аналітичної інформації з метою інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства / О.В. Будько // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 207-212
5. Будько О. Формування цілісної обліково-аналітичної системи суб'єктів господарювання / О. Будько // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(4). – С. 192-196
6. Омельченко Ю. С. Організація обліково-інформаційного забезпечення управління малим та середнім бізнесом / Ю.С. Омельченко // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 76-78
7. Штангрет А.М. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А.М. Штангрет // Наукові записки «Української академії друкарства». Серія : Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 15-22.

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Підвищення загального рівня якості управлінських кадрів і професійної підготовки менеджерів господарюючих суб'єктів стає актуальним на сучасному етапі господарювання. З метою більш ефективного управління створюється служба внутрішнього аудиту, яка дозволяє оперативно виявляти поточні проблеми. Передумовою ефективного розвитку будь-якого вітчизняного підприємства, незалежно від форми власності, є функціонування системи внутрішнього контролю. Однак на практиці виникає багато питань та проблем.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми організації внутрішнього аудиту неодноразово піднімалися вітчизняними вченими, а саме Т.І. Каменською [2], В.П. Кодацьким [3], В.І. Пастушенко.

Потреба у внутрішньому аудиті зумовлена також тим, що верхня ланка управління не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності структурних підрозділів підприємства, в зв'язку з чим вона відчуває потребу в інформації, що формується на більш низькому рівні. Менеджери не мають достатньо часу, щоб перевірити виконання вказівок і часто не володіють специфічними інструментами такої перевірки. Тому вони не можуть своєчасно виявити приховані недоліки та відхилення на допомогу приходять внутрішні аудитори, які допомагають їм: забезпечують захист від помилок і зловживань, визначають «зони ризику», можливості усунення майбутніх недоліків або відхилень, допомагають ідентифікувати та «посилити» слабкі сторони в системах управління. Їх дії доповнюються обговоренням проблем з вищими органами управління.

Організація, роль і функції внутрішнього аудиту визначаються керівником або власником економічного суб'єкту в залежності від організаційно-правової форми і системи управління, змісту і специфіки діяльності, обсягів фінансово-економічної діяльності, стану внутрішнього контролю.

Внутрішньогосподарські аудитори можуть проводити звичайні перевірки на відповідність (визначати, чи дотримано в господарській системі тих специфічних процедур або правил, які приписані персоналу вищим керівництвом (адміністрацією), або займатися операційним аудитом (перевірка будь-якої частини процедур і методів функціонування господарської системи з метою оцінювання продуктивності й ефективності). Після закінчення операційного аудиту менеджеру видають рекомендації для удосконалення операцій. Крім того, внутрішньогосподарські аудитори в останні роки набули високої кваліфікації щодо оцінювання комп'ютерних систем.

Внутрішньогосподарський аудитор забезпечує адміністрацію цінною інформацією для прийняття рішень, які стосуються ефективного функціонування бізнесу. Він не залежить від функціонального управління, але не може не залежати від реальної ситуації. Користувачі зовні навряд чи захочуть покластися на інформацію, що перевірена внутрішнім аудитором, через відсутність у нього незалежності - це найголовніша відмінність між результатами роботи внутрішніх аудиторів і аудиторських фірм (зовнішніх аудиторів). Деякі види діяльності внутрішніх аудиторів називаються операційним аудитом.

Створення відділу внутрішнього аудиту на підприємстві досить складний процес, який потребує рішення ряду методологічних і організаційно-технічних проблем. В загальних рисах організацію відділу внутрішнього аудиту можна рекомендувати проводити за наступними основними етапами:

виявлення і чітко визначення ряду питань, для вирішення яких формується відділ внутрішнього аудиту, побудови системи цілей створення відділу у відповідності з політикою підприємства;

визначення основних функцій, що необхідні для досягнення поставлених цілей;

об'єднання однотипних функцій в групи і формування на їх основі структурних одиниць відділу, що спеціалізується на виконанні цих функцій;

розробка схем взаємовідносин, визначення обов'язків, прав і відповідальності для кожної структурної одиниці, документальне закріплення всього цього в посадовій інструкції і положеннях про бюро відділу внутрішнього аудиту;

об'єднання вищевказаних структурних одиниць в єдине ціле – відділ внутрішнього аудиту; визначення його оргстатусу і у відповідності з встановленим набором цілей, задач і функцій структурних одиниць розробка і документальне закріплення Положення про відділ внутрішнього аудиту;

інтеграція відділу внутрішнього аудиту з іншими одиницями структури управління підприємством;

розробка внутрішньофірмових стандартів внутрішнього аудиту.

Ефективність діяльності внутрішнього аудиту на підприємствах визначається рівнем його організації. Одним із напрямів діяльності внутрішніх аудиторів може бути організація й удосконалення документообігу на підприємстві. Зокрема, у процесі спостереження за оформленням документів з реалізації готової продукції або товарів, внутрішні аудитори можуть визначити «слабкі місця» (якщо вони є), що дає змогу удосконалити чи розробити більш ефективну систему руху документів, правильно розподілити роботу між працівниками, що в цілому впливає на ефективність процесу реалізації.

Іншим напрямом може бути вивчення системи підбору персоналу. У цьому разі аудитор вивчає методи, що використовуються на підприємстві для підбору кадрів (підприємство може скористатися послугами засобів масової інформації, кадрових агентств, використовувати особисті зв'язки співробітників).

Фахівець з внутрішнього аудиту вивчає систему тестування, що застосовується для визначення рівня кваліфікації претендентів і його відповідності вакантній посаді. Після проведеного дослідження, збору інформації аудитор надає рекомендації для розробки більш ефективної системи добору кадрів. Старанність і виважений підхід до цього процесу безпосередньо впливають на подальший виробничий процес господарюючого суб'єкта, організацію його роботи, ефективність роботи в цілому, та підрозділів зокрема.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що до важливих передумов раціональної організації внутрішнього аудиту слід віднести високу кваліфікацію, ділові й особисті якості керівника аудиторської служби та аудиторів. Ефективна організація процесу внутрішнього аудиту є одним із способів покращення становища підприємства та підтримки його в конкурентоспроможному стані.

### Список літератури

1. Бурцев В.В. Организация внутреннего аудита // Бухгалтерский учет и аудит – 2005. - №6. – С. 88-96.
2. Пастушенко В.І. Формування ринкових відносин в Україні – 2006. - №11. – С. 57-61
3. Назарова Г.Б., Фоміна Т.В. Формування ринкових відносин в Україні – 2006. - №11. – С. 99-105
4. Гуцаленко Л.В. Сутність та функції внутрішнього аудиту на підприємствах України // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. - №3. – С. 34-39.

## ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ОПОДАТКОВУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН ЄСВ

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI (далі - Закон № 2464), під єдиним внеском необхідно розуміти консолідований внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту прав застрахованих осіб і членів їх сімей на отримання страхових виплат за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Платниками ЄСВ є:

- роботодавці – юридичні особи, їх філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, що мають окремий баланс та самостійно здійснюють розрахунки із застрахованими особами;
- фізичні особи – підприємці, які використовують працю інших осіб, а також фонд оплати праці, у тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, що сплачують ЄСВ «за себе»;
- наймані працівники – фізичні особи, які виконують роботи за цивільно-правовими договорами.

Єдиний внесок нараховується:

- 1) для роботодавців та працівників – на суму нарахованої заробітної плати та інших виплат;
- 2) для фізичних осіб-підприємців (крім платників єдиного податку) – на суму доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску.

Максимальна величина бази нарахування ЄСВ у 2017 році: з 1 січня - 40000,00 грн., з 1 травня - 42100,00 грн., з 1 грудня - 44050,00 грн.

Із запровадження єдиного соціального внеску виникли як переваги так і недоліки.

Недоліками справляння єдиного соціального внеску є:

- несвоєчасність виплати лікарняних та допомоги по безробіттю (пріоритетним буде виплата пенсій). Підприємства і організації не мають права виплачувати нараховану суму допомоги з тимчасової втрати працездатності за рахунок власних коштів (для отримання коштів повинен бути відкритий спеціальний рахунок в Державній казначейській службі). Фонд такі витрати не компенсує. Такі розрахунки є громіздкими і не виправданими;
- до одного з негативних моментів впровадження ЄСВ можна віднести такі основні недоліки як те, що за несплату (неперерахування) або несвоєчасну сплату (несвоєчасне перерахування) ЄСВ накладається штраф у розмірі 10 % своєчасно не сплачених сум; за неналежне ведення бухгалтерської документації, на підставі якої нараховується ЄСВ, накладається штраф у розмірі від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; за неподання, несвоєчасне подання, подання не за встановленою формою звітності, передбаченої Законом, територіальним органом Пенсійного фонду накладається штраф у розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян та інші штрафні санкції, які не суперечать чинному законодавству.
  - можливі випадки несвоєчасної виплати лікарняних та допомога по безробіттю;
  - дублюються дії платника внеску та Пенсійного фонду України в частині розподілу єдиного соціального внеску;
  - збільшуються ставки єдиного соціального внеску фізичним особам підприємцям, які сплачують єдиний податок, а також особам, які не є найманими працівниками.



До переваг введення єдиного соціального внеску можна віднести:

- вигоду для роботодавців, бо немає потреби реєструватися у чотирьох державних соціальних фондах, сплачувати внески, подаючи в банк шість платіжних доручень на перечислення, подавати чотири звіти, вистоювати чотири черги для того, щоб здати ці звіти;
- єдину базу платників внеску, яка дасть змогу швидше виявляти порушників, зокрема тих, хто платить внески не до всіх фондів або не в повному обсязі;
- зростання надходжень до соціальних фондів, що дасть змогу збільшувати розміри страхових виплат, ввести в майбутньому, з використанням єдиної системи збирання внесків, другий рівень обов'язкового пенсійного страхування (накопичувальні рахунки) та обов'язкове медичне соціальне страхування.

Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що запровадження ЄСВ є, безумовно, позитивним кроком у реформуванні системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, яке направлене на створення стійкої фінансової системи для економічного захисту людини у зв'язку з безробіттям, тимчасовою непрацездатністю, нещасним випадком на виробництві та професійним захворюванням, старістю за рахунок страхових внесків роботодавців та застрахованих осіб.

Від ефективності роботи системи соціального страхування залежить соціальна захищеність громадян, гарантована Конституцією України. Наведені переваги та недоліки застосування ЄСВ свідчать про спрощення роботи бухгалтера.

Разом з тим, існування низки недоліків зумовлює потребу подальшого корегування прогалин у існуючому законодавстві та здійснення більш масштабних та раціональних у ньому змін.

Ми вважаємо, що для того, щоб насправді скоротити адміністративні видатки, необхідно радикально реорганізувати систему соціального страхування шляхом закриття всіх чотирьох фондів та утворення принципово нового єдиного фонду, між спеціалізованими відділами якого розподілити функції існуючих фондів.

Але у будь-якому разі, формування системи ЄСВ, на наш погляд, дозволяє прийнятому Закону бути гідною складовою системи правового регулювання і соціального страхування в Україні.

### **Список літератури**

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=№2464-VI>.
2. Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджена постановою правління Пенсійного Фонду України 27 жовтня 2010 за №994/18289//Все про бухгалтерський облік.-2011.-№7.-С.15-30.
3. Ушакова Л. Єдиний соціальний внесок: основи / Л. Ушакова // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. – № 6. – С. 6-16.

УДК 657

*Дмитренко А.В., к.е.н., доцент; Давидова І.В, Проценко Т.В., магістранти  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК ЯК ОБОВ'ЯЗКОВА СКЛАДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

Сьогодні, як ніколи, зросла актуальність проблеми забезпечення розвитку системою соціального страхування національної економіки України та створення нею умов для економічного захисту громадян. Нагальними проблемами є дефіцит Пенсійного фонду

України, забезпечення прозорості діяльності фондів, зменшення частки тіньової заробітної плати, зниження соціальних внесків для підприємств, організацій, установ.

В Україні поняття єдиного соціального внеску (ЄСВ) введено після того, як 8 липня 2010 року було прийнято Закон №2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [1].

Розміри мінімального єдиного внеску для приватних підприємців в Україні за 2012-2017 рр. представлено у таблиці 1 [2].

Таблиця 1

**Мінімальний єдиний соціальний внесок в Україні за 2012-2017 рр.**

Період	Ставка ЄСВ, %	Мінімальний ЄСВ (загальний показник), грн.	Мінімальний ЄСВ для ФОП І групи, грн.	Мінімальна заробітна плата, грн.	Максимальний ЄСВ, грн.
3 01.10.2012 по 30.11.2012	34,7	387,95		1118,00	6595,08
3 01.12.2012 по 31.12.2012	34,7	393,50		1134,00	6689,47
3 01.01.2013 по 30.11.2013	34,7	398,01		1147,00	6766,15
3 01.12.2013 по 31.12.2013	34,7	422,65		1218,00	7184,98
3 01.01.2014 по 31.12.2014	34,7	422,65		1218,00	7184,98
3 01.01.2015 по 31.08.2015	34,7	422,65		1218,00	
3 01.09.2015 по 31.12.2015	34,7	478,17		1378,00	
3 01.01.2016 по 30.04.2016	22,0	303,16		1378,00	
3 01.05.2016 по 30.11.2016	22,0	319,00		1450,00	
3 01.12.2016 по 31.12.2016	22,0	352,00		1600,00	
3 01.01.2017	22,0	704,00	352,00	3200,00	

Згідно із найновішими внесеними змінами, з 01.01.2017 р. фізичні особи-підприємці (ФОП), які обрали спрощену систему оподаткування та віднесені до І групи платників єдиного податку, мають право сплачувати єдиний внесок у сумі не менше за 0,5 мінімального страхового внеску із зарахуванням відповідних періодів здійснення підприємницької діяльності до страхового стажу.

Для фізичних осіб-підприємців, які віднесені до II, III груп платників єдиного податку та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за місяць, у якому отримано дохід (прибуток) [2].

Для того, щоб визначити, який досвід є доцільним для використання в сучасних реаліях України і буде сприйнятливим в умовах вітчизняної економіки, проаналізуємо основні макроекономічні показники окремих країн (таблиця 2) [3].

Таблиця 2

**Макроекономічні індикатори оцінювання передумов соціального страхування в європейських моделях соціальної політики за 2013-2017 рр.**

Роки	Показник				
	ВВП на душу населення, USD	Реальний темп росту ВВП, %	Рівень безробіття, %	Рівень інфляції, %	Бюджетний дефіцит (-)/профіцит(+), % ВВП
Скандинавська (Швеція)					
2013	52 723,09	1,2	8,0	0,4	- 1,4
2014	53 385,97	2,3	7,9	0,2	- 1,6
2015	54 988,62	4,2	7,4	0,7	0

2016	51 136,01	3,6	6,9	0,8	-0,4
2017	52 108,71	3,1	6,6	2,1	0,8
Континентальна (Німеччина)					
2013	43 433,55	0,5	5,2	1,6	- 0,1
2014	44 755,18	1,6	5,0	0,8	0,3
2015	45 269,79	1,7	4,6	0,1	0,7
2016	41 895,08	1,9	4,3	0,4	0,6
2017	43 269,77	2,1	3,7	1,8	1,1
Англосаксонська (Великобританія)					
2013	39 504,76	1,9	7,6	2,6	- 5,6
2014	40 326,82	3,1	6,1	1,5	- 5,6
2015	40 933,46	2,2	5,3	0,0	- 4,4
2016	42 105,50	2,0	5,1	0,5	-3,8
2017	43 699,56	1,9	4,3	2,9	-2,3
Україна					
2013	4 030,3	0,0	7,7	0,5	- 4,4
2014	3 014,6	- 6,8	9,7	24,9	- 4,9
2015	2 115,4	- 9,9	9,5	43,3	- 1,7
2016	1 965,81	4,8	9,3	13,5	-3,5
2017	2 205,67	2,5	1,6	16,2	-3,0

Дохідна частина державного бюджету Швеції на 90 % складається з податкових надходжень – 44 % від ВВП. Ставка внеску на соціальне страхування за 2013-2015 рр. становила 38,42 %, сплата якого розподіляється між роботодавцем – 31,42 % та працівником (застрахованим) – 7 %. Видатки державного бюджету Швеції на фінансування ринку праці та зайнятості коливаються в межах від 8 до 10 %. Соціальне страхування на випадок безробіття є добровільним.

Німеччина, яка має континентальну модель соціальної політики, займає проміжне становище за рівнем ВВП на душу населення серед країн порівнюваних моделей. Право на отримання та розмір страхових виплат залежить від страхового стажу, а розмір страхових внесків корелюється від доходу. Доходи державного бюджету на 91 % складаються з податкових надходжень. Основним джерелом наповнення фондів соціального страхування є соціальні внески – 90 %, ставка внеску в 2013 – 2014 рр. становила 39,46 %, а в 2015 р. зазнала незначного збільшення до рівня 39,56 %, з них роботодавець сплачує 19,33 %, а працівник – 20,23 %.

Англосаксонська модель (Великобританія) характеризується меншим рівнем ВВП на душу населення, ніж серед країн скандинавської та континентальної моделей. Задовільний темп росту ВВП спостерігався упродовж 2013-2015 рр., що сприяло розширенню фінансових можливостей системи соціального страхування. Як показує аналіз, дефіцитність бюджету Великобританії суттєво перевищує дефіцит бюджету Швеції та Німеччини, причина полягає у значній частці соціальних видатків державного бюджету, які спрямовуються у такі сфери економіки: ринок праці, охорона здоров'я, а також на боротьбу із безробіттям, догляд за людьми похилого віку, державні пенсії тощо. Видатки державного бюджету на соціальний захист складають близько 30 % усіх видатків бюджету – це близько 14% ВВП, з них 25% спрямовується на соціальне забезпечення і лише 5% перерозподіляється між соціальним страхуванням та допомогою. Ставка ЄСВ упродовж досліджуваного періоду не змінювалася та становила 25,8 %, з них роботодавець сплачує 13,8%, а працівник – 12,0%.

У результаті виконаного аналізу зарубіжного досвіду, запропоновано теоретичну модель, сформовану із використанням таких наукових положень:

- за основу вибрано англосаксонську та континентальну моделі як такі, що довели свою ефективність протягом останніх десятиліть у економічно і соціально розвинених країнах Європи і які можливо адаптувати до сучасних умов України;

- у перспективі передбачено функціонування двох страхових фондів: ФССУ та ПФУ;
- пропонувані ставки відрахувань до відповідних страхових фондів, які передбачені згідно з чинним законодавством, є науково обґрунтованими на найближчу перспективу і в подальшому можуть коригуватись в залежності від фінансових можливостей держави, рівня доходів населення, рівня інфляції, вартості сплачених послуг тощо;
- кожен реципієнт цих фондів має право певним чином змінювати ставки по відношенню до особистих внесків, не порушуючи норми мінімального пенсійного забезпечення після виходу на пенсію; враховано бажання представників малого і середнього бізнесу щодо зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці (рисунок 1) [3].

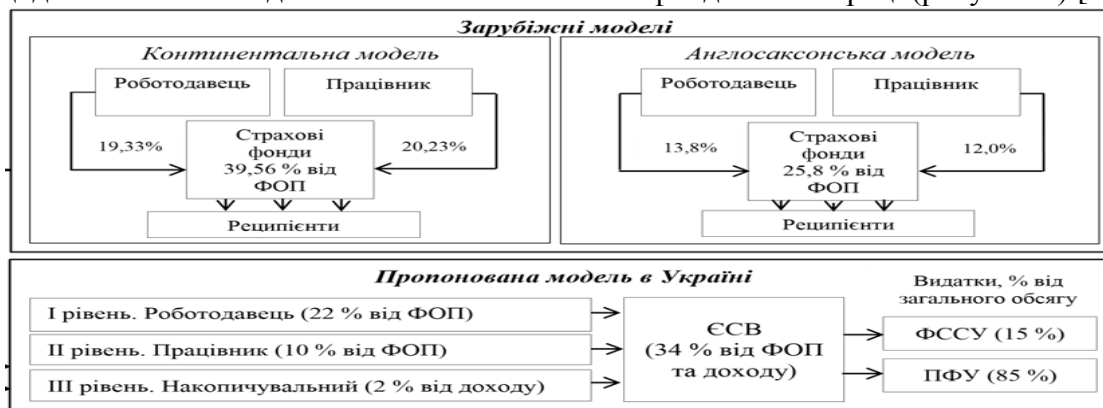


Рис. 1. Теоретична модель фінансового забезпечення функціонування державних фондів соціального страхування в Україні

Отже, підвищення ефективності фінансового забезпечення державних фондів соціального страхування, враховуючи реалії сьогодення та досвід країн ЄС, можливе через систематичне поліпшення основних макроекономічних показників, підвищення ефективності фінансового механізму соціального страхування та залучення бізнесу з метою розширення фінансових можливостей страхової системи.

### Список літератури

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) в Україні у 2017 році: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://maanimo.com/>
3. Серватинська І. М. Фінансове забезпечення функціонування державних фондів соціального страхування: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lnu.edu.ua/>

УДК: 657

Дмитренко А.В., к.е.н., доцент; Калініченко Н.О., Кривогуз А.О., магістранти  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

### СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ В СИСТЕМІ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Митна вартість ввезених на територію України товарів займає важливе місце в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) держави. Оскільки ця величина є основою для нарахування митних платежів, то її розмір суттєво впливає на суму надходжень до державного бюджету.

Однією з найбільш важливих категорій не тільки в системі митного оподаткування, але й у системі митного контролю та митного оформлення є поняття митної вартості. Це

пов'язано, насамперед, з ключовою роллю, яку відіграє митна вартість у системі митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Функціональне призначення митної вартості товарів – це підґрунтя, на якому розраховуються більшість платежів, що здійснюються на митниці, – митний тариф, митні збори, акцизний податок та податок на додану вартість.

Законодавчо кожен податок повинен бути визнаним, тобто в законодавстві про нього повинна міститися вичерпна інформація щодо платників податку, податкових агентів, об'єкта оподаткування, бази оподаткування та ставки податку.

Наявність загальнодоступної методики і встановлених правил визначення митної вартості забезпечує всім учасникам зовнішньоекономічної діяльності рівні умови і дає змогу істотно підвищити впевненість при організації зовнішньоторговельних операцій, заздалегідь прорахувати всі необхідні економічні параметри укладених угод.

Відсутність чітко визначених норм функціонування митної вартості зумовлює не тільки зниження фіскальних надходжень, але й створює сприятливе середовище для тінізації економічних відносин у митній системі [2].

Використовуючи різні методики визначення митної вартості, держава може посилювати фіскальну спрямованість митних платежів, застосовуючи, наприклад, комбіновані ставки мита, може стимулювати товаропотік у певному напрямі або, навпаки, перешкоджати імпорту чи експорту товару у випадках формування митної вартості на адміністративно-фіксованій системі цін (мінімальні чи індикативні ціни).

Митна вартість з огляду на систему оподаткування має визначатись як вартість товару, що використовується з метою митного обкладання, тобто слугує вихідною розрахунковою базою для нарахування адвалорних митних платежів.

Згідно з чинним законодавством України, основним документом, що регулює діяльність держави у сфері митної справи, є Митний кодекс України (далі – МКУ). Відповідно до цього документу під митною вартістю товарів, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари [1].

Внутрішній зміст митної вартості полягає в ціні товару при його продажу з країни експорту в країну імпорту з урахуванням певних елементів. Проте зовні митна вартість може виступати як результат регуляторної політики держави при визначенні бази оподаткування імпортованих товарів або як бажана для імпортерів величина, що дасть їм змогу зменшити свої платежі при митному оформленні [2].

Визначення митної вартості імпортованого товару для розрахунку митних платежів – одна з найбільш складних процедур митної практики.

Впровадження чітких норм і правил визначення митної вартості ввезених товарів забезпечує організацію ефективної системи контролю за їх дотриманням. Завдяки правильному обчисленню бази оподаткування ввезених товарів досягається оптимальний розмір надходжень від стягнення митних платежів у державний бюджет [1].

У МКУ визначені конкретні методи, якими органи державної влади повинні керуватися під час визначення митної вартості товарів, а саме:

1) основний – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції);

2) другорядні:

- за ціною договору щодо ідентичних товарів;
- за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів;
- на основі віднімання вартості;
- на основі додавання вартості (обчислена вартість);
- резервний [1].

Основним методом визначення митної вартості імпортованих товарів є перший метод – за ціною договору.

Кожний наступний метод застосовується лише у разі, якщо митна вартість не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу визначення митної вартості. При цьому методи на основі віднімання та додавання (метод 4 та 5), можуть застосовуватися у будь-якій послідовності.

Перший метод визначення митної вартості є найбільш вживаним у практиці визначення митної вартості. Він є найбільш простим та таким, що викликає мінімум нарікань з боку суб'єктів ЗЕД.

Разом з тим, в окремих випадках коли вартість товару на основі документальних даних поданих до митного органу визначити неможливо (товар імпортується безоплатно як подарунок чи зразок для маркетингових досліджень) або в дійсності є підозри до приховання справжньої вартості імпортованого товару (поставка по непрямому контракту через офшор чи підробка комерційних документів), митний орган вдається до визначення митної вартості методом відмінним від першого [3].

Дещо простіше виглядає ситуація з визначенням митної вартості товарів, що переміщуються на експорт. Експорт несе менше ризиків, адже, по-перше, експортну ціну легше перевірити шляхом контролю даних бухгалтерського обліку вітчизняного підприємства та, по-друге, експортні операції вкрай рідко обкладаються митними платежами.

Як наслідок, за митну вартість експортованих операцій вважають ціну зазначену в рахунку-фактурі чи рахунку-проформі [3].

Як бачимо, митна вартість – одна з визначальних регулятивних складових системи ЗЕД. Зниження митної вартості при імпорті призводить до викривлення регулятивного механізму митно-тарифних відносин та недобору митних платежів, завищення – до необґрунтованого рівня податкового тиску на бізнес та зростання рівня споживчих цін для пересічного громадянина. Для забезпечення вирішення вказаних проблем та дотримання принципу максимально об'єктивного визначення митної вартості направлений механізм контролю митної вартості.

### Список літератури

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 №4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Голомб В. В. Економічні та правові аспекти визначення митної вартості імпортованих товарів / В.В. Голомб // Економіка та управління національним господарством. – 2016. – №11. – с.116-120.
3. Войтов С.Г. митна вартість товарів: актуальні питання визначення та контролю / С. Г. Войтов // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2013. – №1. – с.40.

УДК 657

Дмитренко А.В., к.е.н., доцент; Крутько М.О., Різник А.О., магістранти  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НАРАХУВАННЯ ВНЕСКІВ ДО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ НА ДОБРОВІЛЬНІЙ ОСНОВІ

На сьогоднішній день досить актуальним є питання про майбутнє пенсійне забезпечення. Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою системи соціального захисту населення і охоплює непрацездатних громадян похилого віку, осіб, які втратили годувальника, виплати яким проводяться у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій та державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам.

Стаття 46 Конституції України проголошує: «громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом.

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення.

Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом» [1].

Пенсійна реформа – це зміна певних важелів у пенсійній системі, інноваційний перехід від солідарної системи пенсійного забезпечення до пенсійного забезпечення на основі трьох рівноправних та однаково важливих рівнів, які базуються на індивідуальних пенсійних рахунках громадян.

Перший рівень нової пенсійної системи – реформована солідарна пенсійна система, яка з розвитком інших двох рівнів виконуватиме функцію соціальної безпеки громадян поважного віку.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на основі індивідуальних пенсійних рахунків громадян з участю у формуванні пенсійних внесків працівника та роботодавця.

Третій рівень – добровільне недержавне пенсійне забезпечення на основі індивідуальних пенсійних рахунків з різними податковими стимулами [2].

Другий і третій рівні пенсійної системи становлять її накопичувальну складову. Пенсійні внески, які надходять на індивідуальні пенсійні рахунки громадян в накопичувальній системі, є їхньою приватною власністю.

Накопичувальна система акумулює індивідуальні пенсійні внески, які з року в рік зростають в обсягах, та сприяє економічному зростанню країни, а також – дозволяє нагромаджувати отриманий інвестиційний прибуток на індивідуальних пенсійних рахунках громадян та суттєво збільшити розмір майбутньої пенсії.

Позитивною рисою є те, що участь у накопичувальному пенсійному забезпеченні працівників не тільки спонукатиме їх створювати особисті пенсійні накопичення, а й мотивуватиме до легалізації зарплат і доходів, офіційного працевлаштування, що збільшить надходження до Пенсійного фонду та бюджетів.

Кабінет Міністрів України затвердив план заходів щодо впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на 2017-2018 роки з необхідністю внесення законопроекту про розміри страхових внесків до накопичувальної системи.

Згідно з проектом рішення, який має агентство, в I кварталі 2018 року планується розробити і подати законопроект про визначення розмірів страхових внесків і бази нарахування страхового внеску до системи накопичувального пенсійного забезпечення, який має визначити правила і загальні вимоги до програм обов'язкової та добровільної участі в накопичувальній пенсійній системі.

До кінця 2017 року планується розробити і внести до парламенту законопроекти про критерії відбору недержавних пенсійних фондів; створення умов для вільного руху капіталів і введення нових фінансових інструментів для інвестування; забезпечення прозорості діяльності та звітності суб'єктів системи накопичувального пенсійного забезпечення; вдосконалення вимог до компаній, які управляють пенсійними активами; визначення правил відбору і зміни недержавного пенсійного фонду, в якому враховуються внески до накопичувальної пенсійної системи.

До квітня 2018 року до Верховної Ради планується подати законопроекти про гарантування прав учасників накопичувальної пенсійної системи[3].

Таким чином, як висновок, ми можемо сказати, що пенсійна реформа відносно накопичувальної системи може набути як позитивних, так і негативних характерних рис.

Негативне, що може трапитися в накопичувальній системі це те, що в ній немає механізму перерозподілу від учасників з високими доходами учасникам з низькими доходами, оскільки пенсії залежать виключно від внесків, сплачених кожною окремою особою; система може бути під загрозою в період зтяжної високої інфляції; безробітні і жінки, які виховують дітей, працюючі інваліди, до досягнення пенсійного віку не в змозі будуть накопичити достатньо грошей для отримання пристойних виплат.

Відносно позитивних моментів, можна відмітити наступне: накопичувальними індивідуальними пенсійними рахунками на другому і третьому рівнях буде охоплено більшість працівників, які вже через рік отримають перші виписки із своїх індивідуальних пенсійних рахунків і будуть пов'язувати наявність там реальних накопичень з пенсійною реформою; нова пенсійна система дозволить закласти міцний фундамент достойної пенсії для нинішніх та майбутніх поколінь українців; в країні з'явиться власне джерело довгострокових інвестиційних ресурсів, нагромаджуваних накопичувальною складовою пенсійної системи; оскільки розмір майбутньої пенсії залежить від розміру внесків, учасник буде зацікавлений сплачувати внески або зробити так, щоб їх сплачував роботодавець – це буде чинником сприяння переходу фірм з тіньової економіки у формальний сектор; наявність ресурсів накопичувальної системи дозволить вітчизняним підприємствам, які будуть відповідати жорстким вимогам пенсійного законодавства, вже найближчим часом залучати внутрішні інвестиції у розвиток власного виробництва шляхом розміщення акцій в Україні, а не за кордоном; і насамкінець можна відмітити що, учасники, які заробляють більше, сплачуватимуть більші внески і отримуватимуть більші виплати - сильніший, ніж у солідарній системі стимул для того, щоб працювати й заробляти більше.

Ухвалення законопроекту народних депутатів і запровадження накопичувальної системи з 1 січня 2018 року, як стверджують автори, забезпечить у найближчі десять років надходження понад 420 млрд грн лише пенсійних внесків. Ці кошти, реальна сума яких може бути щонайменше на третину більшою завдяки інвестиційному доходу (разом близько 560 млрд грн), можна буде раціонально використати як на розвиток економіки, посилення національної безпеки, так і на зменшення зовнішньої боргової залежності країни.

### Список літератури

1. Конституція України від 28 червня 1996 року//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/11/626962/>
2. Мельничук В. Пенсійна реформа: спроба №4//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/11/626962/>
3. Кабмін затвердив план упровадження накопичувальної пенсійної системи до 2019 року// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/454168.html>

УДК 657

Дубовая В.В., к.е.н., доцент; Бабенко К.В., магістрант  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

## МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ НЕРУХОМІСТЬ

Національна компанія Канади «*Transportation Investment Corporation*» (далі – *TI Corp*), яку у 2008 році було створено для будівництва, експлуатації та технічного обслуговування шосе, додатково здійснює операції з інвестиційною нерухомістю:



у розділі довгострокових активів Звіту про фінансовий стан балансової вартості інвестиційної нерухомості (табл. 1);

у розділі «BASIS OF PREPARATION AND SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES» Приміток до фінансової звітності описано порядок визначення первісної оцінки землі і будівель за собівартістю та подальшої оцінки будівель за амортизованою собівартістю (шляхом нарахування зносу прямолінійним методом з очікуваним строком експлуатації 50 років);

у розділі «Investment property» Приміток до фінансової звітності відображено первісну вартість і накопичений знос інвестиційної нерухомості, рентний дохід, витрати і фінансові результати (табл. 2).

Таблиця 1

**Фрагмент Statement of Financial Position of TI Corp as at March 31 2014**

In \$000's	Notes	2014	2013
<b>ASSETS</b>			
<b>Long-term assets</b>			
...			
Investment property, net	10	703	705
...			

Таблиця 2

**Фрагмент Notes to the Financial Statements of TI Corp for the year ended March 31, 2014**

Investment Property (at cost) (\$000's)	Notes	2014	2013
Beginning balance		705	707
Additions		-	-
Depreciation	21	(2)	(2)
		703	705
<b>Rental Operations (\$000's)</b>			
Rental revenue		6	7
Rental expenses			
Repairs and maintenance		-	2
Utilities		1	1
Depreciation		2	2
Total rental expenses		3	5
		3	2

Корпорацією «Growthpoint Properties Limited» (далі – Growthpoint, з 1 липня 2013 р. – Real Estate Investment Trust – REIT), яка є найбільшою компанією на ринку нерухомості у Південній Африці, що отримує рентний дохід від надання в оренду землі і будівель, у фінансовій звітності детально відображено інформацію щодо інвестиційної нерухомості:

в розділі «Significant accounting policies (Суттєві облікові політики)» детально описано принципи оцінки інвестиційної нерухомості;

в Звіті про фінансовий стан: у розділі непоточних активів наведено справедливую вартість інвестиційної нерухомості, у розділі поточних активів – інвестиційної нерухомості, утримуваної для продажу (табл. 3);

в Звіті про сукупний дохід наведено доходи і витрати від надання в оренду нерухомості (табл. 4); у сегментному аналізі відображено доходи від оренди в розрізі торговельних, офісних і промислових груп інвестиційної нерухомості;

у Примітках до фінансової звітності показано динаміку справедливої вартості інвестиційної нерухомості за фінансовий рік.

**Фрагмент Statement of Financial Position of Growthpoint as at 30 June 2013**

	Notes	2013, Rm	2012, Rm
<b>ASSETS</b>			
<b>Non-current assets</b>			
Fair value of investment property for accounting purposes	14.1	51 908	45 056
Straight-line lease income adjustment	14.2	1 778	1 693
Payments made to acquire investment property	14.3	-	842
Fair value of property related assets		53 686	47 591
...			
<b>Current assets</b>			
Investment property reclassified as held for sale	14.4	545	515

**Фрагмент Statement of Comprehensive Income of Growthpoint for the year ended 30 June 2013**

	Notes	2013, Rm	2012, Rm
Revenue, excluding straight-line lease income adjustment		5 773	5 107
Straight-line lease income adjustment	14.2	9	183
Revenue	2	5 782	5 290
Property expenses	3	(1237)	(1 102)
Net property income		4 545	4 188

**Список літератури**

1. МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» // <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/uk/2013/IAS40.pdf>
2. Annual Financial Statements of Growthpoint Properties Limited as at 30 June 2013 // <http://www.growthpoint.co.za/FinancialStatements/AnnualFinancialStatements2013.pdf>
3. Statement of Financial Information of Transportation Investment Corporation for the year ended March 31, 2014 // <http://www.pmh1project.com/about-the-project/resource-materials/Documents/2014%20Statement%20of%20Financial%20Information.pdf>

УДК 657

Дубовая В.В., к.е.н., доцент; Гибало А.О., студентка  
 Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
 (м. Полтава, Україна)

### **ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПРАТ «КИЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН» У ПОРІВНЯННІ З МІЖНАРОДНИМИ ТНК**

Власний капітал, як облікова категорія, характеризує базові умови діяльності підприємства і є окремою сукупністю об'єктів, що підлягають визнанню, оцінці і змінюються в результаті різноманітних операцій із ними. Особливістю власного капіталу є чітка відповідність юридичним нормам і невелика кількість операцій із ним. Проте звітність у повній мірі повинна відображати існуючий стан і динаміку складових власного капіталу як основи діяльності підприємства, а також динаміку формування фінансових інструментів.

Харчова галузь – одна із найбільш перспективних в Україні. Підприємства цієї галузі поступово відходять від бажання працювати лише на внутрішній ринок, і тому починають

виходити на ринки країн світу. Саме тому буде доречним розглянути особливості балансової звітності компаній тієї ж галузі, але які працюють у всьому світі.

Величина власного капіталу будь-якого підприємства часто є визначальною для встановлення того, наскільки підприємство може здійснювати безперервну діяльність і наскільки ця діяльність забезпечена власними, а не запозиченими джерелами фінансування.

Формування інформації у бухгалтерському обліку про власний капітал та розкриття даних про нього у фінансовій звітності підприємства визначені положеннями бухгалтерського обліку, розробленими на базі Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО 1). Наші українські стандарти передбачають обчислення власного капіталу шляхом зменшення вартості активів на суму зобов'язань підприємства на звітну дату. Загалом така послідовність відповідає МСФЗ, оскільки згідно з п. 4.4 Концептуальної основи капітал визначається як частка в активах підприємства, яка залишається після того, як будуть погашені всі його зобов'язання [1].

ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» – один з найбільших виробників кондитерських виробів в Україні та Східній Європі. Свою фінансову звітність вони складають відповідно до міжнародних стандартів (табл. 1).

Таблиця 1

**Фрагмент Звіту про фінансовий стан ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» станом на 31 грудня 2016 р. (тис. грн.) [2]**

Equity	2015-12	2016-12
Registered (share) capital	175,833	175,833
Contributions to unregistered authorized capital	–	–
Capital in surplus	–	–
Additional capital	–	–
Emission Income	–	–
Accumulated exchange rate differences	–	–
Reserve capital	3,904	4,455
Retained earnings (uncovered loss)	350,697	354,161
Unpaid capital	(–)	(–)
Capital with drawn	(–)	(–)
Other reserves	–	–
<b>Total in Section I</b>	<b>530,434</b>	<b>534,449</b>

Pepsi Co та Nestlé S.A. – це два світових лідери в сфері харчової промисловості. Їх фінансова звітність складеться на основі міжнародних стандартів максимально, адже діяльність цих компаній поширюється на весь світ. Але зважаючи на специфіку діяльності кожної, наявні певні відмінності.

Загальною для обох компаній є те, що їх капітал був сформований за рахунок коштів, вкладених акціонерами, та нерозподіленого прибутку. Відповідно до цього, розділи власного капіталу Звіту про фінансовий стан обох компаній мають такі показники, як «Retained earnings (Нерозподілений прибуток)», «Treasury stock (Казначейські акції)» та «Accumulated other comprehensive income (Накопичений інший сукупний дохід)».

Таблиця 2

**Фрагмент Звіту про фінансовий стан Nestle SA станом на кінець 2016 р. (CHF in Million)**

Equity	2015-12	2016-12
Share capital	319	331
Treasury stock	(7,489)	(990)
Translation reserve	(19,851)	(18,799)
Other reserves	1,345	1198

Продовж. табл. 2

Retained earnings	88,014	82,870
Total equity attributable to shareholders of the parent	62,338	64,590
Non-controlling interests	1648	1391
<b>Total equity</b>	<b>63,986</b>	<b>65981</b>

Таблиця 3

**Фрагмент Звіту про фінансовий стан Pepsi Co Inc станом на кінець 2016 р.  
(USD in Million)**

Equity	2015-12	2016-12
Preferred stock	41	–
Common stock	24	24
Additional paid-in capital	4,076	4,091
Retained earnings	50,472	52,518
Treasury stock	(29,185)	(31,468)
Accumulated other comprehensive income	(13,505)	(13,919)
Total stockholders' equity	11,923	11,246

Однак, у силу специфіки діяльності та різних країн походження існують і певні відмінності. Так, у розділі власного капіталу Pepsi Co Inc вказуються також такі складові, як «Preferred stock (Привілейовані акції)», «Common stock (Прості акції)» та «Additional paid-in capital (Додатковий оплачений капітал)», що вказує на формування власного капіталу компанії у тому числі за рахунок випуску привілейованих акцій та додаткового капіталу.

**Список літератури**

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013).
2. ПрАТ "Київська кондитерська фабрика "Рошен". Документи, які можна переглянути. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kcf.roshen.com>.
3. Morningstar's data analysis [Electronic resource] – Available at: <http://www.morningstar.com/>
4. Облік власного капіталу за МСФЗ [Electronic resource] – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Uchet-sobstvennogo-kapitala-po-MSFO>.

УДК 657

Дубовая В.В., к.е.н., доцент; Гончарова Г.О., студентка  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

**ВІДПОВІДНІСТЬ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»  
ПРАКТИЦІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

В умовах глобалізації економіки приведення української системи фінансової звітності до міжнародних стандартів стає все більш актуальним. Саме тому буде доречним розглянути особливості балансової звітності двох провідних країн світу.

Таблиця 1

**Відображення зобов'язань у Звіті про фінансовий стан  
ПАТ «кртелеком» (тис.грн.)**

Current liabilities	2015-12	2016-12
Short-term bank credits	1097392	1002864
Current payables	1005759	445528

Current provision	221	769
Deferred commission income from reinsurers	42187	48128
<b>Total current liabilities</b>	<b>3059127</b>	<b>2295526</b>
Non-current liabilities		
Deferred tax liabilities	0	678467
Long-term bank credits	0	487100
Other long-term liabilities	22320	0
Long-term security	253956	227311
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>276276</b>	<b>1392878</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>7217453</b>	<b>12062877</b>

Samsung Electronics та Apple Inc – це два світових лідери в сфері виробництва телекомунікаційного та цифрового медіа обладнання. Так, у рейтингу Fortune 500, Apple Inc займає 9-те місце, а Samsung Electronics – 15. Їх балансова звітність приведена до міжнародних стандартів максимально, адже діяльність цих компаній поширюється на весь світ. Але при цьому у звітності наявні деякі відмінності.

Відповідно до інформації Звітів про фінансовий стан, зарубіжні компанії виокремлюють «Accounts Payable (рахунки до оплати)», «Short-term debt (короткострокові борги)», «Taxes payable (заборгованість бюджету)» та «Other current liabilities (інші поточні зобов'язання)». В той час, як ПАТ «Укртелеком» не так деталізує склад поточних зобов'язань у Звіті про фінансовий стан, виокремивши «Short-term bank credits (короткострокові банківські кредити)», «Current payables (поточна заборгованість)», «Current provision (поточні забезпечення)», «Deferred commission income from reinsurers (відстрочений комісійний дохід від перестраховиків)».

У непоточних зобов'язаннях Samsung Electronics є статті «Capital leases (капітальний лізинг)» та «Minority interest (частка меншості)» (таблиця 2). А у непоточних зобов'язаннях Apple Inc є «Accrued liabilities (нараховані зобов'язання)» та «Deferred revenues (відстрочені доходи)» (таблиця 3). Тобто, Apple Inc отримує прибутки від своєї діяльності не тільки одразу після реалізації своєї продукції, а й пізніше, відповідно до того, які операції відбувалися та які умови оплати були передбачені угодою.

Таблиця 2

**Відображення зобов'язань у Звіті про фінансовий стан Samsung Electronics (KRW in Million)**

Current liabilities	2015-12	2016-12
Short-term debt	11,36,973	13,979,606
Accounts payable	6,187,291	6,485,039
Taxes payable	3,401,625	2,837,353
Other current liabilities	29,537,020	31,402,097
<b>Total current liabilities</b>	<b>50,502,909</b>	<b>54,704,095</b>
Non-current liabilities		
Long-term debt	1,424,046	1,237,653
Capital leases	72,944	65,127
Deferred taxes liabilities	5,154,792	7,293,514
Minority interest	6,183,038	6,538,705
Other long-term liabilities	5,965,025	5,910,902
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>18,799,845</b>	<b>21,045,901</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>69,302,754</b>	<b>75,769,996</b>

**Відображення зобов'язань у Звіті про фінансовий стан Apple Inc  
(USD in Million)**

Current liabilities	2015-12	2016-12
Short-term debt	10,999	11,605
Accounts payable	35,490	37,294
Taxes payable	–	–
Accrued liabilities	25,181	22,027
Deferred revenues	8,940	8,080
Other current liabilities	–	–
Total current liabilities	<b>80,610</b>	<b>79,006</b>
<u>Non-current liabilities</u>		
Long-term debt	53,463	75,427
Deferred taxes liabilities	24,062	26,019
Deferred revenues	3,624	2,930
Other long-term liabilities	9,365	10,055
Total non-current liabilities	<b>90,514</b>	<b>114,431</b>
Total liabilities	<b>171,124</b>	<b>193,437</b>

**Список літератури**

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013)
2. Fortune. Fortune 500, 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/list/>
3. Morningstar.BalanceSheetof Samsung Electronics Co Ltd. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financials.morningstar.com/balance-sheet/bs.html?t=SSNLF>
4. My AccountingCourse.BalanceSheet. [Електроннийресурс]. – Режим доступу: <https://www.myaccountingcourse.com/financial-statements/balance-sheet>
5. Morningstar.BalanceSheetof AppleInc. [Електроннийресурс]. – Режим доступу: <http://financials.morningstar.com/balance-sheet/bs.html?t=AAPL>
6. Корпоративний центр ПАТ Укртелеком – Фінансова звітність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrtelecom.ua/about/zvitnist/zvity/report2015\\_0405](http://www.ukrtelecom.ua/about/zvitnist/zvity/report2015_0405)

УДК 657

Dubovaya V.V., Ph.D. (Economics), Associate Professor;  
Lekunovych A., Nyzhnyk D., students  
*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)*

**RESEARCH AND DEVELOPMENT EXPENSES IN INTERNATIONAL PRACTICE  
OF FINANCIAL STATEMENTS**

For accounting, research expenses are ones the company incurs in the discovery of new knowledge, with the hope that such knowledge will be useful in developing a new product or service. Businesses incur development expenses when applying research results to the design for the new product or service.

Companies like Apple, Microsoft, and Samsung spend billions of dollars each year in order to develop new products, representing about 10-20% of revenue, and others like Intel make R&D their primary focus for their operations. The rapid pace these companies are maintaining require significant investment into their R&D departments [1]. Due to the importance of R&D to companies, the accounting standards commissions (ASB, FASB, IASB, CNC, and others) have a

similar opinion about the disclosure of this information. Most of their guidelines already foresee comprehensive disclosure and establish a set of mandatory information to be disclosed.

Apple is one of the most innovative companies on the planet, and its ballooning research and development budget reflects the cost of that innovation. The company has more than tripled its R&D spending since 2010. Apple's R&D is an intangible cost that has consistently provided long-term benefits. In order to get an approximation of its useful life, the best approach is to use Apple's intangibles as a proxy. Apple amortizes its intangibles between three to seven years.

Table 1

**Fragment of Income Statement of Apple Inc. [2]**

Fiscal year ends in September USD in Million except per share data	2016	2015	2014
Revenue	215,639	233,715	182,795
Operating expenses:			
Research and development	10,045	8,067	6,041
Sales and marketing	14,194	14,329	11,993
Total operating expenses	24,239	22,396	18,034

As Samsung fights off growing competition to its huge smartphone and tablet business, the company is spending heavily to develop the hottest new technology and products. Over the past 12 months, R&D expenses amounted to \$14.1 billion. Most of that spending goes toward new products like smartphones, tablets, TVs, and just about anything with an "on" button. The company runs a chip foundry, so it needs to invest in new processes to remain competitive in that space. It also makes displays and cameras for its own products, as well as those of its competitors [3]. As hardware sales struggle, Samsung has no choice but to open its wallet if the company wants to maintain its lofty revenue totals.

Microsoft Corporation (MSFT) believes its success is based on its ability to create new products and services and "maintains a long-term commitment to research and development across a wide spectrum". This long-term commitment has provided customers with products such as Windows and Xbox. Due to the changing consumer environments, R&D pushed MSFT into new frontiers such as tablet and phone market. Thus, expensing R&D completely understates the impact it has had on MSFT's business [3].

Table 2

**Fragment of Income Statement of Samsung Electronics Co Ltd. [2]**

Fiscal year ends in December KRW in Million except per share data	2016	2015	2014
Revenue	201,866,745	200,653,482	206,205,987
Operating expenses:			
Research and development	14,111,381	13,705,695	14,385,506
Sales and marketing	24,171,604	22,827,216	23,766,449
Total operating expenses	52,348,358	50,757,922	52,902,116

Table 3

**Extract from Income Statement of Microsoft Corp. [2]**

Fiscal year ends in June USD in Million except per share data	2016	2015	2014
Revenue	85,320	93,580	86,833
Operating expenses:			
Research and development	11,988	12,046	11,381
Sales and marketing	19,260	20,324	20,632
Total operating expenses	32,358	42,381	32,140

By its nature, Intel is an R&D company. It spent \$12.7 billion over the past 12 months developing the next generation of computer processors, and its work is never finished. There is always room for improvement – faster, smaller, more efficient technology.

The decline in the PC market has hit Intel hard, as it still generates 60% of its revenue from PCs. As a result, Intel has shifted some of its attention to the server business, while competing intensely for every piece of the PC market [3].

Table 4

**Extract from Income Statement of Intel Corp. [2]**

Fiscal year ends in December USD in Million except per share data	2016	2015	2014
Revenue	59,387	55,355	55,870
Operating expenses:			
Research and development	12,740	12,128	11,537
Sales and marketing	8,397	7,930	8,136
Total operating expenses	23,317	20,677	20,262

Auditor should be careful to understand the true colour of R&D expenses, as sometimes there is a thin line between what can be expensed out and what can be capitalised. Entities with poor governance practices may resort to asset creation to boost book profit and thereby manage stakeholders' expectations.

**References**

1. The State Of Mobile And The App Economy In 2015 // Forbes Magazine. – 2015. – № 26.
2. Morningstar's data analysis [Electronic resource] – Available at: <http://www.morningstar.com/>.
3. 5 Tech Companies Spending More on R&D Than Apple Inc. [Electronic resource] – Available at: <https://www.fool.com/investing/general/2015/06/14/5-tech-companies-spending-more-on-rd-than-apple-in.aspx>.

УДК 657.47

Коба О.В., к.т.н., доцент; Гаврилюк Н.М., Копиця Я.О., магістранти  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ  
ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах господарювання, що характеризуються наявністю конкуренції як невід'ємного елемента ринкової економіки та труднощами реалізації і збуту продукції, підприємства продають її наступною оплатою. Це призводить до виникнення дебіторської заборгованості [1], яка виступає важливою складовою оборотного капіталу.

Дебіторська заборгованість – це вилучення оборотних коштів з діяльності підприємства, що в будь-який час, а особливо в період інфляції, не вигідно для бізнесу.

В ринкових умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти. Це призводить до фінансових ускладнень та сповільнення оборотності капіталу. Тому кожне підприємство має бути зацікавленим у скороченні термінів погашення платежів. Одним із найбільш дієвих способів підтримання належного фінансового стану суб'єкта господарювання є регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю.



Управління дебіторською заборгованістю – це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю здійснюється в декілька послідовних етапів і розпочинається з проведення аналізу дебіторської заборгованості, який дозволяє виявити проблемні місця, що потребують більш глибокого дослідження та прийняття відповідних заходів.

На рівень дебіторської заборгованості впливає чимало внутрішніх та зовнішніх факторів. Так, до екзогенних факторів належать:

- стан економіки в країні: спад виробництва збільшує розміри дебіторської заборгованості;

- стан розрахунків у країні: криза неплатежів призводить до зростання дебіторської заборгованості;

- ефективність грошово-кредитної політики НБУ: обмеження емісії викликає нестачу готівки та ускладнює розрахунки;

- рівень інфляції: у разі високої інфляції дебітори не поспішають позбавитися боргів, адже чим пізніший строк сплати боргу, тим менша його сума;

- вид продукції – якщо це сезонна продукція, дебіторська заборгованість зростає;

- місткість ринку і ступінь його насиченості: якщо ринок малий і насичений певним видом продукції, виникають певні труднощі з реалізацією.

До основних внутрішніх факторів, які впливають на рівень дебіторської заборгованості можна віднести:

- кредитну політику підприємства: неправильне встановлення строків і умов надання кредитів, а також критеріїв кредитоспроможності і платоспроможності клієнтів, ненадання знижок при довгостроковій оплаті ними рахунків, невраховані ризики можуть призвести до різкого зростання дебіторської заборгованості;

- види розрахунків: використання розрахунків, які гарантують платіж, скорочує розміри дебіторської заборгованості;

- стан контролю за дебіторською заборгованістю;

- професіоналізм менеджера, який займається управлінням дебіторською заборгованістю та інші фактори.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає впровадження заходів, які здатні вплинути на перелічені фактори і знизити рівень дебіторської заборгованості.

В системі управління дебіторською заборгованістю можна виділити наступні етапи:

I. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців. Даний етап включає:

- визначення умов надання кредиту під час продажу товарів: його строку і системи знижок. Так, одним із методів розрахунків з покупцями, що широко використовується в країнах із розвиненими ринковими відносинами, та який можна використати для зниження дебіторської заборгованості є метод надання знижок за умов дострокової оплати. Відомо, що за умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умов швидкої оплати рахунка, ніж втратити більшу суму внаслідок інфляції;

- визначення гарантій, під які надається кредит. Наприклад, можна запропонувати використовувати кредитну угоду, де провести диференціацію кредитних ставок в залежності від строків погашення боргу. Цей документ буде дисциплінувати покупців у дотриманні строків повернення коштів за продукцію;

- визначення надійності покупця, шляхом аналізу оприлюдненої фінансової звітності та збирання інформації про його репутацію з різноманітних джерел;

- визначення суми кредиту, що надається кожному конкретному покупцю. У цьому разі роблять розрахунки, засновані на імовірності оплати покупцем товару і ймовірності

повторення замовлень;

– визначення політики „збирання” дебіторської заборгованості, тобто розробка заходів по її погашенню, основними з яких є : нагадування по телефону - щоденно або 2-3 рази на тиждень; письмове нагадування; отримання інформації про дебіторів дебітора з метою розгляду можливості проведення взаємозаліку; рефінансування заборгованості – система заходів, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у гроші (факторинг, форфейтинг, облік векселів); реструктуризація заборгованості – зміна сторін угоди, форми та терміну виконання тощо.

II. Контроль за відвантаженням продукції, оформлення рахунків та відправка її покупцю. Необхідно щоб час оформлення рахунку був максимально наближений до часу відвантаження продукції. Оптимальний варіант – синхронність цих процедур, після чого потрібно слідкувати за тим, щоб кожен рахунок був відправлений якомога скоріше. Також необхідно скласти картотеку дебіторів.

III. Контроль за фінансовим станом дебітора, який має на меті визначити існуючий стан дебітора, наявність та потенційні проблеми й можливості боржника погасити заборгованість.

IV. Планування дебіторської заборгованості на наступний період. Цей етап повинен охоплювати такі напрямки: забезпечити якість дебіторської заборгованості, підвищити швидкість дебіторської заборгованості, оптимізувати обсяг дебіторської заборгованості, забезпечити захист заборгованості від знецінення [2].

Поступове виконання перелічених етапів управління дебіторською заборгованістю дасть змогу заздалегідь виявити будь-які зміни у фінансовому стані підприємства та уникнути появи безнадійної дебіторської заборгованості. Ефективне управління заборгованістю дасть можливість забезпечити фінансову стабільність суб'єкта господарювання в сучасних умовах.

#### Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 „Дебіторська заборгованість”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

2. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016 р. – № 12. – с. 38-46.

УДК 657.47

Коба О.В., к.т.н., доцент; Горбенко Я.О., Сагайдак Н.В., магістранти  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)

#### ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Податок на доходи фізичних осіб – важлива складова податкової системи України. Він є одним із бюджетоутворюючих податків для вітчизняних бюджетів, забезпечує та формує значну частину їх доходів, про що свідчать, зокрема, дані [1] про питому вагу цієї податкової форми в доходах муніципальних та державного бюджетів за 2013-2016 роки (таблиця 1, 2).

Таблиця 1

#### Структура доходів державного бюджету у 2012-2016 роках

Вид податку	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
<b>Податкові надходження:</b>	77,8	79,0	77,0	82,3
Податок на доходи фізичних осіб	2,2	3,6	8,5	9,8
Податок на прибуток	16,1	11,3	6,5	8,9
Збори за спеціальне використання природних ресурсів	4,1	5,3	7,5	7,2

Продовж. табл. 1

Податок на додану вартість	38	39,2	33,5	37,0
Акцизний податок	10,5	12,7	11,9	14,7
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	3,9	3,5	7,6	3,3
Збори на паливно-енергетичні ресурси	1,7	1,7	1,4	0,0
Інші податкові надходження	1,3	1,7	0,1	1,4
<b>Неподаткові надходження</b>	<b>21,6</b>	<b>19,2</b>	<b>22,6</b>	<b>16,9</b>

Таблиця 2

**Структура доходів місцевих бюджетів у 2012-2016 роках**

Вид податку	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
<b>Податкові надходження:</b>	86,7	86,4	81,6	86,1
Податок на доходи фізичних осіб	61,3	61,8	45,8	46,3
Земельний податок	12,2	12,0	12,3	13,7
Місцеві податки і збори, крім плати за землю	7,0	8,0	10,1	11,1
Плата за землю	12,2	12,0	12,3	6,8
Інші податкові надходження	6,2	4,6	13,6	8,2
Доходи від операцій з капіталом	1,3	1,1	1,4	0,8
<b>Неподаткові надходження</b>	<b>13,3</b>	<b>13,6</b>	<b>18,4</b>	<b>13,9</b>

Введення в дію Податкового кодексу України [2] в основному позитивно змінило механізм справляння даного податку. Однак, характеризуючи практику оподаткування доходів населення, можна стверджувати, що вона є суперечливою та неоднозначною.

Сучасні податкові системи членів Європейського Союзу (ЄС) не є ідентичними. Але, незважаючи на різні моделі податку на доходи фізичних осіб, політика податку пов'язана з реалізацією країнами Лісабонської стратегії, де зазначається, що в межах реформи податкової системи та системи соціальних відрахувань створюються умови для поступового скорочення рівня безробіття та підвищення рівня активності населення. Водночас політика реформ розвитку заробітної плати проводиться в країнах ЄС у відповідності розвитку продуктивності праці, оскільки збільшення заробітної плати без певного підвищення продуктивності праці загрожує стабільності ринку.

Отже, досвід політики оподаткування доходів фізичних осіб зарубіжних країн розкриває цю форму податку як один з найважливіших елементів податкових систем розвинутих країн ринкової економіки. Незважаючи на різні моделі податкових систем податок на доходи фізичних осіб є складовою податкової політики, що одночасно поєднує реалізацію фіскальної, регулюючої та соціальної функцій.

Якщо зарубіжні моделі оподаткування доходів фізичних осіб побудовані таким чином, щоб кожна людина мала в розпорядженні після оподаткування дохід, достатній для фінансування всіх мінімально необхідних витрат, в Україні, на жаль, ця проблема остаточно не вирішена навіть після прийняття Податкового кодексу. Якщо відзначати в цілому недоліки оподаткування податком на доходи фізичних осіб, то вони наступні:

- оподаткування половини прожиткового мінімуму;
- неконкретність багатьох норм, особливо тих, які регулюють надання податкової знижки;
- неповна реалізація потенціалу прогресивного оподаткування доходів громадян.

В країнах з розвинутою економікою регулююча функція податку на соціально-економічні процеси переважно закріплена за податком на прибуток підприємств, фіскальну функцію – виконує податок на доходи фізичних осіб. В Україні склалась протилежна ситуація. На сьогодні в Україні сформувалась глибока поляризація доходів населення, внаслідок чого виникло розподілення суспільства на дуже багатих (приблизно 1 % населення), багатих (біля 7-9 %) та бідних (біля 70% населення). Що стосується середнього

класу, який традиційно виступає основою стабільного розвитку будь-якого суспільства, то його частка незначна та не може бути достатньою гарантією безпечного розвитку. Таким чином, в Україні існує проблема суттєвої диференціації доходів населення. Слід відзначити, що навіть найдосконаліша економічна система не здатна забезпечити розподіл доходів населення таким чином, щоб догодити всім членам суспільства. Тому сучасна макроекономічна політика використовує різні інструменти перерозподілу доходів з метою згладжування диференціації, основними серед яких є трансферти населенню, регулювання цін, а також прогресивне оподаткування. Дослідження досвіду зарубіжних країн дозволяє зробити висновок, що прогресивна шкала оподаткування доходів громадян краще справляється з виконанням принципу справедливості оподаткування, ніж пропорційна.

Слід відзначити технічну складність обчислення прогресивних шкал. В Україні одним з основних аргументів за відміну прогресії, що діяла до 2004 року, як раз і була складність розрахунку податку в умовах декількох ставок. Однак, як засвідчує зарубіжний досвід, в умовах розвитку інформаційних технологій такий аргумент не можна сприймати серйозно.

Можна побачити, що запропонований в Податковому кодексі механізм податку на доходи фізичних осіб відрізняється в кращу сторону в порівнянні з діючим до 2011 р. законодавством. Однак, держава не використовує всі потенційні можливості механізму податку на доходи фізичних осіб у вирішенні проблем ефективного перерозподілу доходів населення та формування державних доходів, що пояснюється відсутністю прогресії шкали оподаткування.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, податок на доходи фізичних осіб є складовою загальнодержавних податків та зборів, який у питомій вазі займає одне з провідних місць значимості у структурі дохідної частини державного бюджету, і його реформування буде мати позитивний ефект як для держави, так і для суспільства в цілому.

### Список літератури

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2016 рік моніторинг [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [www.ibser.org.ua](http://www.ibser.org.ua).
2. Податковий кодекс України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 658.15

Лебедик Г.В., к.е.н., доцент; Туржанська К.С., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*  
(м. Полтава, Україна)

### ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ШЛЯХОМ ІНКАСО

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю необхідно розкрити особливості розрахунків інкасо.

Міжнародні розрахунки підприємств шляхом інкасо регулюються Уніфікованими правилами з інкасо, встановленими Міжнародною торговою палатою в публікації № 550 від 1995 р. Відповідно до них, інкасо означає операції, які здійснюються банками на підставі отриманих інструкцій, з документами з метою:

- 1) отримання акцепту і / або платежу;
- 2) видачі документів проти акцепту і / або платежу;
- 3) видачі документів на інших умовах (у залежності від ситуації).

Використання Правил є зручним тому, що вони дають одноманітне тлумачення багатьох термінів і питань, які виникають у практиці здійснення розрахунків інкасо. Це досягається за рахунок того, що Правила є обов'язковими як для банків, так і для клієнтів, які використовують інкасо.

Всі документи, відправлені на інкасо, повинні супроводжуватись інкасовими дорученнями довірителя, які містять повні та точні інструкції банкам, що беруть участь в операції інкасо, а також повну адресу платника, або доміцілія, за яким повинно бути зроблене надання фінансових документів (в даному випадку – векселів).

Всі міжнародні розрахунки по інкасо, пов'язані з експортом та імпортом товарів, наданням послуг та іншими комерційними угодами, здійснюються резидентами України тільки через уповноважені банки, а не поштою або шляхом передачі “з рук в руки” по акту.

У розрахунках за комерційним кредитом інкасо документів і векселів, як правило, супроводжується виставленням за дорученням імпортера банківської платіжної гарантії на користь експортера, що забезпечує платіж у разі неоплати імпортером документів (векселів) в обумовлений термін. Банківські гарантії можуть виставлятися і в забезпечення акцепту тратт, направлених на інкасо.

Залежно від сторони зовнішньоекономічної операції виділяють інкасо імпортерне та інкасо експортне. За звичайного інкасо український банк отримавши товарні й інші документи з інкасовим дорученням надсилає поштою і по встановленому контрольному терміну чекає отримання авізо про перерахування коштів. При отриманні коштів здійснюється їх зарахування на рахунок експортера. За інкасової форми розрахунків з розстрочкою платежу банк імпортера зберігає тратту до настання строку платежу.

Розрахунки з інкасо передбачають видачу документів проти платежу. В інкасовому дорученні можуть бути наступні види інструкцій, які стосуються видачі документів:

- 1) платнику проти платежу;
- 2) платнику проти акцепту (тратт);
- 3) документи без оплати.

Другий вид інструкцій використовується при розрахунках з комерційним кредитом. У цьому випадку імпортер отримує документи після акцепту переказного векселя (тратти), направленою при інкасовому дорученні.

Банки, які беруть участь у розрахунках по інкасо, виступають у ролі посередників і не несуть ніякої відповідальності за несплату або неакцепт документів (тратт). Їх обов'язки обмежуються тим, що вони повинні надати імпортеру документи або тратти до сплати (до акцепту) або направити документи (тратти) іншому банку для представлення до сплати (акцепту). У разі неплатежу або неакцепту банк імпортер повідомляє про це довірену особу або його банк.

Інкасо імпортерне – інкасо в міжнародних розрахунках щодо отримання банком грошей від юридичних і фізичних осіб за товаророзпорядчими документами. Банк імпортера, одержавши від банку експортера товарні документи, у визначений термін передає їх імпортеріві і стягує (за наявності згоди) з його рахунку належну експортеріві суму.

За імпортерними операціями, отримавши від іноземного банку інкасове доручення в трьох примірниках разом з комерційними або фінансовими документами, український банк перевіряє повноту і точність дотримання необхідних вимог, наявність документів і не пізніше наступного дня другий примірник інкасового доручення з доданими документами передає імпортеріві. Для отримання вказаних документів суб'єкти ЗЕД подають у банк Генеральне або разове зобов'язання, оскільки до їх сплати ці документи знаходяться в розпорядженні банку. На інкасових дорученнях, що надходять, зазначається термін оплати інкасованих документів. Інкасо з терміном оплати за пред'явленням або без вказівки терміну сплачуються протягом двох тижнів від дня отримання документів українським банком. Інкасове доручення сплачується не пізніше дня настання відповідного терміну.

Інкасо експортне – інкасо в міжнародних розрахунках щодо отримання банком грошей від юридичних і фізичних осіб за товарними документами. Банк експортера одразу ж після пред'явлення продавцем товарних документів оплачує йому вартість відвантаженої продукції з наступним отриманням відповідної суми від банку імпортера, який, у свою чергу, отримує гроші від покупця.

Інкасова форма розрахунків, у певній мірі, вигідна експортеру тим, що банки захищають його право на товар до моменту оплати документів або акцепту тратт (якщо, звичайно, експортер не дав інструкцій про видачу документів без оплати). Право на товар імпортеру дають товаророзпорядчі документи, у володіння якими він вступає після їх оплати (акцепту тратт), якщо експортер не дав банкам інструкцій про видачу документів без оплати.

Документи, отримані імпортером для перевірки, залишаються в розпорядженні банку до моменту їх оплати (акцепту тратт) і, у разі несплати, повертаються банку з вказаними причинами несплати (неакцепту). Однак перевага не завжди реалізується на практиці. Так, імпортер може отримати товар (наприклад, по одному із оригіналів коносаменту, що надано експортером капітанською поштою) до моменту представлення йому документів. Тоді збільшується ризик необгрунтованої затримки платежу покупцем, відмова від оплати товару тощо.

Інкасова форма розрахунків також вигідна імпортерам, оскільки вона припускає оплату дійсно поставленого товару, а витрати по проведенню інкасової операції відносно невеликі. Розрахунки у формі інкасо дозволяють банкам здійснити контроль за своєчасністю отримання платежу, однак банки, як правило, не мають реальних важелів впливу на імпортера з метою прискорення оплати (акцепту) документів.

Основним недоліком інкасової форми розрахунків є тривалість обігу документів через банки і, відповідно, періоду їх сплати (акцепту), який може займати від декількох неділь до місяця і більше. Крім того, імпортер має право відмовитися від оплати представлених документів або не мати дозволу на переказ валюти за кордон; в останньому випадку експортер понесе витрати, що пов'язані із зберіганням вантажу, його продажу третій особі або транспортуванням назад у свою країну, значний розрив у часі між відвантаженням товару й отриманням валютної виручки, особливо при тривалому транспортуванні вантажів.

На бухгалтерський облік міжнародних розрахунків підприємств за допомогою інкасо впливають викладені вище особливості його виконання.

### **Список літератури**

1. Унифицированные правила по инкассо. Комментарий. Публикация № 550 (Е). – М.: Изд-во АО «Консалтбанкир», 1998. – 96 с.
2. Антонова А.А., Іваненко І.А. *Форми міжнародних розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності України/ Антонова А.А. Іваненко І.А.// Економічний простір. – 2011. – ст.13.*

УДК 657

Максютенко Н.О., Харченко Н.В., магістранти  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРИДБАННЯ ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ**

Запаси, до складу яких входять і паливно-мастильні матеріали, є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та мають домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Це, в свою чергу, вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати бухгалтерський облік, який в даному випадку слід розглядати як елемент господарської інформаційної системи, яка генерує інформаційні потоки, надаючи різним системам інформацію для ефективного управління. Паливо і мастильні матеріали є специфічною статтею витрат при експлуатації автомобільного транспорту, яка має суттєву питому вагу в загальній сумі витрат підприємства, оскільки вартість палива на сьогодні постійно зростає.

На сьогодні термін «паливно-мастильні матеріали» законодавчо не визначений у чинних нормативних документах, але окремо є визначені поняття «паливо» та «мастило». Так, у листі Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України № 4591/5–3/7 від 15.11.2000р. [4] дано визначення терміна «паливо» і «мастило». «Паливо – загальне поняття, яким позначають матеріали, що використовуються як джерело енергії. Паливо (пальне) використовують для двигунів внутрішнього згорання. Мастило – пластичний матеріал, який являє собою структуровану загусником оливу, що застосовується для зменшення тертя, консервації виробів та герметизації ущільень».

Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва у своєму листі від 14.12.2007 р. № 8727 [5] зазначає, що під терміном «пально-мастильні матеріали» слід розуміти всі види палива, мастил, масел та інші речовини, які вироблено або до складу яких входять продукти нафтопереробки.

З метою ведення бухгалтерського обліку і контролю О. Снісар [6] пропонує таке визначення: «Паливно-мастильні матеріали – це оборотні активи, а саме виробничі запаси та/або товари у виді різних видів палива (бензин, дизельне пальне, зріджений газ), мастильних речовин (мастила моторні, трансмісійні) та інших нафтопродуктів, які знаходяться у власності суб'єкта господарської діяльності та використовуються у процесах виробництва, виконання робіт та надання послуг».

На сьогоднішній день на підприємствах України, в основному, заправка автомобілів здійснюється на власній АЗС, на сторонній АЗС за договором між підприємством-АЗС і підприємством-споживачем. Підприємство, уклавши договір з підприємством мережі АЗС, перераховує гроші на його рахунок. Безготівково сплачене пальне підприємства отримують за талонами, відомостями, паливних картках, смарт-картками (СК). Але існують такі випадки коли паливно-мастильні матеріали купують за готівку. Заправка автомобіля за готівку відбувається за рахунок виданих водієві під звіт коштів. Первинними документами обліку палива і мастильних матеріалів, придбаних водіями за готівку, є чеки РРО від продавця (АЗС) і авансовий звіт водія. Форму звіту про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, та порядок складання зазначеного звіту встановлено наказом № 841 [1].

Також необхідно пам'ятати, що відповідно до Положення № 637 «Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» [2] від 15.12.2004р. видача готівкових коштів під звіт на господарські потреби дозволяється на строк не більше двох робочих днів, включаючи день отримання готівкових коштів під звіт. Якщо підзвітна особа знаходиться у відрядженні, то строк, на який видано готівку під звіт, може бути продовжено до завершення терміну такого відрядження.

При заправці палива за готівку у бухгалтерії його обліковують на субрахунку 20312 «Рідке паливо в баках автомобілів». Під час заправки на паливно-роздавальній колонці підзвітна особа повинна обов'язково отримати фіскальний касовий чек, оформлений з використанням спеціалізованого електронно-касового апарата, який пов'язаний з колонкою. Особливостями такого апарату є те, що у разі відсутності зв'язку його фіскального блока з роздавальною колонкою відпуск пального блокується. Отже, водій обов'язково отримає чек, у якому буде зазначено вид пального (найменування), його кількість у літрах, сплачена сума у гривнях, у т. ч. сума ПДВ. Чек повинен мати дату, порядковий номер, найменування, ідентифікаційний та податковий номер власника АЗС.

Тобто, при розрахунках під час відпускання нафтопродуктів за грошові кошти АЗС обов'язково повинна видати водієві касовий чек, який водій по приїзді в гараж пред'являє комірнику ПММ (заправнику), на основі якого останній виписує прибутковий ордер. Одночасно заправка автомобіля в дорозі відображається у відомості обліку нафтопродуктів водіям, в якій розписується водій і в подорожньому листі, в якому розписується комірник (заправник) [6].

Водій автомобіля, одержавши від заправника (комірника) копію прибуткового документа, складає у встановленому порядку авансовий звіт по закупівлі палива і надає його протягом трьох днів у бухгалтерію. До авансового звіту додаються розрахункові документи

АЗС і прибуткові накладні комірника (заправника). Надходженні і вибуття палива за готівковий (безготівковий) розрахунок відповідно відображається у Звіті про рух палива комірником (заправником), який є матеріально-відповідальною особою.

При цьому настає певна відповідальність за дотримання суворої розрахункової дисципліни: при використанні водієм для заправки автомобіля меншої суми, ніж йому було видано, він повинен відзвітуватися не пізніше наступного робочого дня після дня видачі грошей. У протилежному випадку - штраф 25% від суми виданих під звіт і не повернутих вчасно коштів. Якщо працівник не відзвітуватися до закінчення третього банківського дня після дня, у якому було придбано паливо, його буде оштрафовано ще на 15%. У разі, коли водій звітує або повертає не використані гроші вже в наступному місяці, то з нього утримають ще й 15% податку з доходів фізичних осіб на суму виданого авансу [1]. Якщо водій використав власні кошти, підприємство поверне йому витрати на пальне за складеними авансовим звітом і задокументує видачу готівки з каси видатковим касовим ордером.

Крім того, згідно з вимогами Інструкції № 281 «Про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України» [3] від 20.05.2008р. паливороздавальні колонки, що використовуються при заправці за готівку, мають забезпечувати індикацію ціни нафтопродукту, кількості та загальної вартості виданої дози нафтопродукту.

Отже, купівля паливно-мастильних матеріалів підзвітними особами має значне місце в організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

#### **Список літератури**

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та Порядку його складання» від 28.09.2015 № 841.
2. Положення «Про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 15.12.2004р №637.
3. Інструкції «Про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України» від 20.05.2008 №281.
4. Лист Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 15.11.2000 № 4591/5-3/7.
5. Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 14.12.2007 № 8727.

УДК: 657

*Миронова Ю.Ю., к.е.н., доцент; Лубенець А.А., Софієнко А.О., магістранти  
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

#### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

За час свого існування управлінський облік еволюціонував від виробничого обліку до інформаційної бази для прийняття управлінських рішень. Його основною метою є достатнє та своєчасне забезпечення всіх рівнів управління плановою, фактичною та прогнозованою інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі оперативного і деталізованого збору, систематизації та аналізу інформації.

Від правильності прийняття таких рішень залежить ефективність функціонування та економічна стабільність кожного підприємства, і як наслідок – економіки в цілому. У зв'язку



з цим актуальним завданням є дослідження організації управлінського обліку та популяризація його впровадження на вітчизняних промислових підприємствах.

У цілому управлінський облік – це система, яка передбачає:

- планування показників доходів і витрат;
- залучення фінансових ресурсів;
- розподіл ресурсів відповідно до плану;
- облік фактично здійснених витрат та їх зіставлення з плановими показниками;
- формування внутрішньої та зовнішньої звітності про отримані та витрачені ресурси;
- здійснення контрольних заходів за всіма виробничо-господарськими процесами на підприємстві.

Основною метою управлінського обліку є орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей, визначених для підприємства, забезпечення управлінського апарату оперативною, достовірною та максимально повною, інтегрованою інформацією для прийняття раціональних рішень. Розробка і ведення управлінського обліку на підприємстві – частина загального реформування системи бухгалтерського обліку в Україні.

Управлінський облік не регламентується державою та не є обов'язковим для ведення, але він відіграє важливу роль, оскільки приймає участь абсолютно в усіх етапах господарської діяльності підприємства [1].

Для того щоб успішно здійснювати управлінський облік на підприємстві, необхідно знати основні правила його ведення:

1. Використовувати підхід з точки зору ефективності.
2. Відноситись до поведінкових аспектів так само уважно, як і до технічного забезпечення.
3. Використовувати різні витрати для різних цілей [2].

Підхід з точки зору ефективності є основним критерієм вибору найбільш оптимального управлінського рішення. Ефективність впровадження нових систем обліку означає перевищення вигод, від їх використання над витратами, понесеними від їх впровадження. Якщо витрати перевищують вигоди, то впровадження такої системи є недоцільним для підприємства.

Не варто недооцінювати роль окремих особистостей та колективу в ефективності планування та контролю. Як бухгалтерам, так і менеджерам слід пам'ятати, що системи управління не обмежуються лише технічними параметрами, а управління – це насамперед діяльність людини.

Для різних цілей необхідно використовувати різні методики групування та розрахунку витрат. Концепція обліку витрат, яка використовується для складання внутрішніх звітів може не відповідати обліку витрат для формування зовнішньої звітності [3].

Варто зазначити, що бажання впровадити на підприємстві управлінський облік та дотримання наведених вище правил саме по собі не є запорукою ефективного функціонування такої системи. Зазвичай, на шляху до впровадження системи управлінського обліку виникає безліч проблем та перешкод, адже цей процес є досить складним та трудомістким.

У ході даного дослідження встановлено, що основною проблемою управлінського обліку на українських промислових підприємствах є те, що він має лише теоретичний характер та мало використовується у практичній діяльності. Це спричинено тим, що більшість керівників просто не визнають необхідність його впровадження або ж не мають достатніх знань для створення повноцінної та ефективної системи управлінського обліку на підприємстві. Практична сторона управлінського обліку передбачає вирішення керівниками наступних питань:

1. Чи доцільно запроваджувати управлінський облік на підприємстві?
2. Які ресурси потрібні для його впровадження?
3. Які методи та прийоми необхідно обрати для ведення даного виду обліку?

4. Чи потрібно створювати додатковий окремих підрозділ для ведення управлінського обліку?

5. Якою повинна бути управлінська звітність?

Негативно впливає на впровадження управлінського обліку також відсутність єдиного чіткого переліку його складових. Це зумовлено тим, що кожен суб'єкт господарювання має свої особливості, які повинні бути враховані при розробці та впровадженні системи управлінського обліку [4].

Основною умовою впровадження управлінського обліку на підприємстві є те, що він повинен забезпечити мінімізацію витрат на виробництво та одержання максимального прибутку. Для його успішного впровадження необхідні такі основні складові:

– висококваліфіковані спеціалісти: керівництву слід усвідомлювати, що знань з бухгалтерського обліку не достатньо для створення ефективної системи управлінського обліку, тому необхідно залучити саме спеціалістів, які мають достатньо знань та досвіду або організувати та оплачувати навчання власних працівників;

– ресурси: для впровадження управлінського обліку необхідно мати не лише фінансові ресурси, а й значні витрати часу;

– контроль та участь керівництва: керівництво, зазвичай, не вважає за потрібне втручатись у процес впровадження, але фахівці, які цим займаються, не завжди можуть врахувати всі потреби керівництва в інформації.

За результатами проведених досліджень встановлено, що впровадження управлінського обліку у практичну діяльність підприємств промислового комплексу дозволить: забезпечити інформацією всі рівні управління та сформувані уявлення про сильні та слабкі сторони діяльності підприємства і, відповідно, оцінити ефективність поточної діяльності підприємства; формувати тактичні та стратегічні плани подальшого розвитку підприємства, оптимізувати використання ресурсів, здійснювати контроль за діяльністю та приймати доцільні управлінські рішення на основі отриманої інформації.

### Список літератури

1. Бартош О.М. Управлінський облік, як основа ефективної системи управління / О.М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 1 (13). – С. 36-42.

2. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Економіка. – 2012. – № 2. – С. 174-179.

3. К. Друри. Управленческий и производственный учет. 6-е издание, перевод с английского, издательство: ЮНИТИ-ДАНА, Москва, 2007.

4. Королович О.О. Впровадження управлінського обліку як інтегрованої інформаційної системи / О. О. Королович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 116–121.

УДК 657.446

Миронова Ю.Ю., к.е.н., доцент; Ляшенко Я.В., магістрант  
*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### **ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ**

Прийняття управлінських рішень щодо одержання максимальної вигоди від функціонування підприємства залежить не тільки від належного організаційного забезпечення, але і від інформаційного забезпечення процесу управління. Тобто в умовах ринкової економіки першочергового значення набуває наявність фактичної якісної, повної, правдивої та неупередженої облікової інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів. Таку інформацію зовнішнім і внутрішнім користувачам

надає фінансова звітність, складена із врахуванням обраної підприємством облікової політики підприємства [1].

Порядок формування облікової політики в Україні регулюється рядом нормативно-правових актів різного підпорядкування, основними з яких є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про його застосування, Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку окремих об'єктів обліку, в тому числі основних засобів, нематеріальних активів, біологічних активів, запасів, витрат (у торгівлі, у промисловості, у будівництві, у сільському господарстві, у транспортному господарстві).

Повноваження власника (власників) підприємства встановлювати облікову політику реалізується через визначення у розпорядчому документі переліку методів оцінки, обліку і процедур, що передбачені Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства [2]:

- методів оцінки вибуття запасів;
- періодичності визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядку обліку(ідентифіковано або загалом) та розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- методів амортизації необоротних активів;
- вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- періодичності(періоду) зарахування сум дооцінки необоротних активів до складу нерозподіленого прибутку;
- методу обчислення резерву сумнівних боргів;
- переліку створюваних забезпечень майбутніх витрат та платежів;
- порядку оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегментів, пріоритетного виду сегменту, принципів ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- переліку і складу змінних та постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу;
- переліку та складу статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядку визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- дати визнання придбаних у результаті систематичних операцій фінансових активів;
- бази розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- порога суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- переоцінки необоротних активів;
- періодичності відображення відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань.

Облікова політика підприємства є частиною організації обліку, але вона не передбачає вибору форми організації обліку; системи реєстрів обліку; розробки графіків документообороту, посадових інструкцій, плану проведення інвентаризацій, графіків здачі звітів матеріально відповідальними особами, визначення термінів здачі фінансової, податкової та статистичної звітності підприємства.

Незважаючи на існуючі відмінності, іноді – досить суттєві, бухгалтерська облікова політика і облікова політика в цілях оподаткування – це дві сторони єдиного облікового процесу підприємства, які ґрунтуються на єдиних принципах. У зв'язку з цим, можна виділити сучасну облікову політику підприємства як сукупність принципів, методів і процедур ведення бухгалтерського і податкового обліку.

Сутність такого підходу та застосування принципу єдності облікової політики можна пояснити наступним:

- як бухгалтерський, так і податковий облік організовуються на підставі практично одних і тих самих первинних документів;

– об'єктами як бухгалтерського, так і податкового обліку виступають: активи, капітал, зобов'язання та господарські операції.

Ефективність діючої облікової політики підприємства з точки зору виконання нею функцій оптимізації оподаткування повинна визначатись на основі порівняння показників податкового навантаження при альтернативних варіантах використання окремих елементів облікової політики, щодо яких підприємство має можливість вибору.

До основних показників, які доцільно використовувати для оцінки податкового навантаження відносяться [3]:

1. Сума податків, зборів та обов'язкових платежів, які сплачуються підприємством в бюджет.

2. Структура (частка) податків та окремих їх видів у собівартості продукції, в ціні виробника та в ціні реалізації. Ця структура може формуватися як для загального обсягу виробництва чи реалізації, так і для обсягу за окремими видами продукції, робіт та послуг підприємства.

3. Розмір чистого прибутку підприємства, максимізація якого є основною метою діяльності будь-якого підприємства.

4. Величина чистого прибутку на одиницю податкових витрат (коефіцієнт ефективності оподаткування).

5. Середня по підприємству величина податків у розрахунку на одиницю виготовленої продукції.

6. Загальний рівень оподаткування підприємства відносно фінансових результатів його діяльності.

7. Питома вага податкових платежів у виручці від реалізації продукції.

8. Питома вага податкових платежів у витратах виробництва.

Отже, при формуванні облікової політики необхідно враховувати взаємозв'язок та взаємообумовленість двох видів обліку: бухгалтерського (фінансового та управлінського) і податкового.

### Список літератури

1. Облікова політика підприємства. [текст] : навч. посіб. / Ю. А. Верига, В. А. Кулик, Ю. О. Ночовна, С. Ю. Іванюк – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 312 с.

2. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635.

3. Кузьменко Г.І. Облікова політика підприємства як один з інструментів оптимізації оподаткування / Г.І. Кузьменко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010 р. – випуск 18, ч. II. – С.123-12.

УДК 658.15

Лук'яненко Л.І., к.е.н., професор

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
(м. Київ, Україна)*

Лебедик Г.В., к.е.н., доцент

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка  
(м. Полтава, Україна)*

### ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОБЛІК ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Одним з основних видів зовнішньоекономічної діяльності є експорт товарів (робіт та послуг). Всі країни намагаються стимулювати власного виробника до експорту продукції, заохочувати наданням субсидій, пільг, кредитів під незначні відсотки.

Основою для здійснення обліку є первинні документи, які фіксують факти здійснення експортно-імпортних операцій. В основі будь-якої зовнішньоекономічної операції лежить договір (контракт) поставки. Згідно з Законом України "Про ЗЕД", для здійснення

експортно-імпортних операцій експортери повинні укласти контракти з контрагентами за власним бажанням, використовувати відомі міжнародні рекомендації, які не суперечать законодавству України.

Для здійснення експортно-імпортних операцій також необхідно одержати в управлінні нетарифного регулювання ліцензії на експорт. У сфері зовнішньоекономічної діяльності велике значення має митне оформлення експортно-імпортних вантажів. Зокрема, до моменту митного оформлення експортних вантажів, підприємство подає до підрозділу статистики митниці оригінали документів, зазначених у додатку №1 до Порядку Державного митного комітету України. Разом з оригіналами і завіреними (у зазначених випадках - нотаріально) копіями документів підприємство подає до митниці два примірники облікової картки. Один примірник картки разом з копіями поданих документів залишається в митному органі, другий разом з оригіналами документів повертається підприємству.

Згідно зі ст. 46 Митного кодексу "декларування транспортних засобів, товарів та інших предметів міжнародних, іноземних організацій і представництв здійснюється безпосередньо власником або на підставі договору іншими підприємствами, які допущені митницею до декларування". Декларування товарів здійснюється шляхом проставлення митним інспектором на всіх товаросупровідних документах штампів "під митним контролем" і відбитків особистої печатки. Вантажна митна декларація - заява, яка містить відомості про товар та інші предмети і транспортні засоби, про мету їх переміщення через митний кордон України або про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митної статистики, нарахування митних платежів. Оформлена належним чином ВМД свідчить про право підприємства на розміщення товарів у заявленому митному режимі та підтверджує права й обов'язки осіб, зазначених у ній, щодо здійснення відповідних правових, фінансових, господарських та інших операцій [3].

Серед даних, зазначених у ВМД, особливий інтерес для бухгалтера становлять фактурна і митна вартість товарів. Фактурна вартість - це вартість товарів, яка згідно з умовами контракту фактично сплачена чи підлягає сплаті або повинна буде компенсуватися зустрічними поставками товарів, зазначена в рахунках-фактурах або рахунках-проформах для договору міни (бартеру).

Митна вартість експортного товару - є ціна FOB ( франко - кордон України), а по імпорту - CIF (кордон України). Митна вартість товарів використовується для нарахування митних податків і зборів та інших митних платежів, а також для визначення вартості товарів для інших митних цілей, включаючи накладення штрафів і застосування інших санкцій за порушення митних правил, передбачених законодавством України. У разі неможливості визначити митну вартість на підставі поданих документів вона обчислюється на підставі цін на ідентичний товар.

При укладенні угод на будь-який вид ЗЕД необхідно визначити ціни, базові умови поставок, форми розрахунків, керуватися базовими умовами поставки "ІНКОТЕРМС". Умови поставок визначають розмір витрат, які пов'язані з транспортуванням товару від продавця до покупця, що включаються до вартості товару, або відносяться за рахунок витрат виробництва та обігу [4].

В основі облікової вартості експортних товарів лежить їх фактична собівартість. Вона залежить від виду експортної операції. Витрати на експорт товарів складаються з трьох основних елементів: витрати виробника товару, витрати в країні експортера, витрати на основне перевезення.

Експортні товари обліковуються в бухгалтерському обліку експортера з моменту переходу їх у власність зовнішньоекономічної організації до реалізації їх іноземному покупцю [9]. Основою для бухгалтерських записів з обліку товарів для експорту є належним чином оформлені товарно-розрахункові документи, які відображають їх рух до іноземного покупця, а саме:

- акцептовані рахунки підприємства-постачальника з додатком специфікацій, накладних вантажного залізничного сполучення, коносаментів, авіа накладних, поштових квитанцій, які свідчать про відвантаження товарів в установлені адреси;

- приймальні акти, які підтверджують надходження товарів в порти чи на склади;

- рахунки іноземним покупцям, що виписані на основі вантажних митних декларацій (ВМД);

- комерційні та інші акти, які свідчать про нестачі, залишки та псування товарів;

- приймальні акти іноземних експедиторів, складські свідоцтва, приймальні акти консигнаторів та інші документи, які підтверджують рух експортних товарів за кордоном.

Облік експортних товарів ведеться у зовнішньоекономічній організації в натуральному та вартісному вимірнику. Кількісний та аналітичний облік експортних товарів ведеться, як правило, за обліковими партіями.

Організація бухгалтерського обліку експортних операцій визначається рядом факторів, передусім, участю або не участю в експорті посередницьких організацій, порядком передачі права власності на товари, що експортуються, іноземному покупцю та формою розрахунків з ним. Підставою для здійснення облікових записів за відповідними калькуляціями статтями витрат є первинні документи: рахунки постачальників; акти про виконання робіт; наряди на виконання робіт; лімітно-заборні карти; вимоги; розрахунки заробітної плати й обов'язкових платежів.

П(С)БО 15 "Дохід" визначає не тільки критерії визнання доходу від реалізації в залежності від того, що було реалізовано – продукція, роботи чи послуги або дохід було одержано внаслідок використання активів підприємства іншим особам, а також виходячи з конкретних умов кожної господарської операції, яка може привести до виникнення доходу. Тому дата відображення доходу від реалізації може не співпадати з датою відвантаження продукції, товарів, підписання документів про виконання робіт, послуг. Термін виконання експортної операції за чинним законодавством становить 90 календарних днів, а за окремими видами товарів, продукції 180 календарних днів.

Підтвердженням завершення експортної операції є відбитки печатки митниці країни-одержувача на товарно-супровідних документах і довідки банку про одержання грошових коштів на рахунок підприємства.

### Список літератури

1. Закон України Про зовнішньоекономічну діяльність від 16.04.1991р. №959-ХІІ із змінами та доповненнями.

2. Митний кодекс України: Закон від 13.03.2012 № 4495-VI / остання редакція від 01.01.2013, чинний [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

УДК 336.1

Винниченко Н.В., к.е.н., доцент

*Науково-навчальний інститут бізнес-технологій «УАБС»*

*Сумського державного університету (м. Суми, Україна)*

## АНАЛІЗ СТАНУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ В УКРАЇНІ

В умовах коли Україна потребує залучення зовнішніх джерел фінансування для стабілізації власної економіки та покриття дефіциту державного бюджету зовнішні кредитори висувають вимоги щодо забезпечення бюджетної транспарентності. Реформи, які сьогодні в Україні направлені на створення умов для забезпечення транспарентності не завжди є успішними. Не зважаючи на розбудову транспарентної бюджетної системи в Україні, не завжди вдається досягнути бажаного результату, що в свою чергу потребує додаткового аналізу існуючих проблем забезпечення транспарентності бюджетного процесу.

Значний внесок в розуміння сутності поняття «транспарентність» та її застосування на практиці здійснили закордонні вчені E. Arbatli, J. Escolano, A. Fung, M. Jarmuzek, M. Sharaf, T. Y. Tehou, S. Khagram, P. Renzio та ін. Питання розбудови транспарентної бюджетної системи в Україні, в наш час, досліджується такими вітчизняними науковцями як: Н. Грищенко, А. Дем'янюк, О. Іваницька, Н. Зачосова, П. Любченко, М. Пашковська та ін. Проте питання підвищення ефективності реформи застосування бюджетної транспарентності в Україні та вивчення проблем, що стримують цей процес потребують додаткових досліджень та аналізу.

Так однією із ключових функцій управління бюджетним процесом є контроль за діяльністю учасників бюджетних правовідносин. Відсутність належної системи контролю призводить до нецільового та нераціонального використання бюджетних коштів, а також до виникнення корупційних схем у сфері закупівель товарів, робіт, послуг за державні кошти та навіть привласнення посадовими особами державного майна. Подальший розвиток бюджетних відносин можливий за рахунок реалізації на практиці конституційних прав громадян України стосовно їх участі в обговоренні, затвердженні, контролі за виконанням бюджету як на державному, так і місцевому рівнях. На сьогодні ефективність залучення громадян до участі в бюджетному процесі залежить від розуміння та прийняття органами влади тих фактів, що доступ до інформації є необхідною умовою для розвитку суспільства, а консультації є ключовим елементом формування бюджетної політики. Існує потреба залучення представників органів державної та муніципальної влади, громадських організацій, бізнесу, засобів масової інформації до обговорення та затвердження ключових напрямків розвитку бюджетної політики. Для вирішення даної проблеми урядом країни вже зроблені перші кроки, а саме відповідно до Державної Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [1] Кабінет Міністрів України зобов'язується проводити тренінги для громадськості та органів місцевого самоврядування щодо поширення знань про форми та методи залучення громадян до процесу прийняття владних рішень, інструменти доступу до публічної інформації та ін.

Крім того, посилення кризових явищ в банківській системі, відсутність реформ в енергетичному секторі, а також воєнні дії на території України призвели до такої ситуації, що протягом останніх двох років уряд країни проводить практику випуску внутрішніх облігацій для фінансування квазіфіскальних видатків. Зокрема, протягом 2014 року через механізм викупу державних облігацій Національним банком України Фонд гарантування вкладів фізичних осіб отримав 10,1 млрд грн., два державні банки (ПАТ «Державний ощадний банк України» та ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України») – 16,6 млрд грн. та НАК «Нафтогаз» – близько 88 млрд грн. [2]. Хоча дані дії уряду та центрального банку суперечать нормам законодавства, оскільки відповідно до ст. 54 Закону України «Про Національний банк України» [3] НБУ не має право купувати на первинному ринку цінні папери, емітовані Кабінетом Міністрів України. Отже, квазіфіскальні видатки призводять до викривлення інформації про реальну фінансово-економічну ситуацію в країні, що знижують загальний рівень бюджетної транспарентності.

Доволі поширеною практикою в Україні є лобювання інтересів провладних політичних партій та провідних фінансово-промислових груп при розподілі бюджетних коштів. І тому з метою побудови демократичного суспільства та забезпечення макроекономічної стабільності необхідно проводити комплекс заходів з підвищення рівня прозорості та раціональності бюджетного процесу, основними з яких має бути:

- проведення антикорупційного моніторингу закупівель товарів, робіт, послуг за бюджетні кошти;
- створення дієвих інструментів підзвітності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо формування та використання бюджетних ресурсів;
- підвищення відкритості та достовірності інформаційно-статистичної бази в бюджетній сфері;

- запровадження публічного обговорення проектів бюджету та звітів про їх виконання, протягом яких громадськості буде дана можливість давати коментарі та рекомендації;
- ініціювання проведення аудиту щодо виконання бюджету міжнародною компанією з метою перевірки доцільності та ефективності бюджетних видатків;
- проведення ефективного громадського контролю за бюджетним процесом на державному та місцевому рівнях (встановлення прямих ліній для скарг про шахрайство та корупцію серед посадових осіб, запровадження системи громадського запиту з проведення аудиту тощо);
- розробка нових механізмів поширення інформації про стан бюджету (створення центрів інформування громадян, запуск веб-порталів про використання бюджетних ресурсів на рівні окремої територіальної громади);
- запровадження інструментів електронного урядування та електронного документообігу з метою мінімізації рівня бюрократизації при прийнятті рішень щодо управління бюджетом;
- створення незалежного інституту публічного омбудсмену, діяльність якого буде направлена на врегулювання конфліктних ситуацій між органами влади та населенням у сфері використання бюджетних коштів;
- підготовка об'єктивних аналітичних досліджень про джерела наповнення та напрямки використання бюджетних коштів тощо.

Таким чином, підсумовуючи, зауважимо, що бюджетна транспарентність виступає однією із ключових характеристик демократичного суспільства, що передбачає надання об'єктивної та достовірної інформації про стан формування та використання бюджетних коштів на державному та місцевому рівнях, а також відкритість дій органів влади в прийнятті рішень у даній сфері. Забезпечення розвитку бюджетної транспарентності за умови її закріплення у нормах права надає можливість об'єктивно оцінювати діяльність органів влади в управлінні бюджетом різних рівнів та участі громадськості у вирішенні бюджетних питань.

### **Список літератури**

1. Державна Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
2. Бюджетний літопис: 4 квартал 2014 року [Електронний ресурс] // Проект «Популярна економіка: ціна держави». – Режим доступу: <http://costua.com/files/budget-chronicles-4th-quarter-2014.pdf>.
3. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України №679-XIV від 20.05.1999 зі змінами. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.



**СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції  
26 жовтня 2017 року**

**Частина 1**

*Мова українська, російська, англійська*

Підписано до друку 19.10.2017 р.  
Тираж 300 прим.

Макет та тиражування виконано ФОП Пусан А.Ф.  
36023, м. Полтава, вул. Нікітченка, 6, кв. 48  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК, № 5118 від 07.06.2016 р.