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)
Азербайджанський державний економічний університет (Азербайджан)
Білоруський державний аграрний технічний університет (Білорусь)
Євразійський національний університет імені Л.М. Гумільова (Казахстан)
Університет Північ (Хорватія)
Аріельський університет (Ізраїль)
Сумський державний університет (Україна)
Київський національний університет архітектури і будівництва (Україна)

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції

30-31 жовтня 2019 року

Полтава 2019

УДК 330.5(477):339.92я43
Е 45

Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу
ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка заборонено

Редакційна колегія:
О.В. Комеліна, д.е.н., професор
В.В. Гришко, д.е.н., професор
Л.М. Болдирєва, д.е.н., доцент

Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, 30-31 жовтня 2019 р. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2019. – 194 с.

У збірнику матеріалів міжнародної науково-практичної конференції розглядаються теоретичні, методологічні та практичні аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку держави і механізми його забезпечення в умовах інтеграції України до європейської спільноти. Розкрито європейський досвід реалізації політики інноваційно-інвестиційного розвитку. Досліджено специфіку інноваційно-інвестиційних процесів на національному і регіональному рівнях. Висвітлено особливості адаптації системи управління та адміністрування вітчизняних підприємств до європейських стандартів. Досліджено сучасні технології та інструменти моделювання і прогнозування в управлінні соціальними й економічними процесами. Досліджено сучасні реалії та перспективи впровадження інноваційних технологій у вищій освіті.

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 978-966-97601-8-0

З М І С Т

ЧАСТИНА 1
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Horoshkova L., Doctor of Economic Sciences, Associate professor
Volkov V., Doctor of Technical Sciences, Professor
Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)
Khlobystov I., Doctor of Economic Sciences, Professor
National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (Kyiv, Ukraine)
PRICING IN MANAGEMENT OF THE INFRASTRUCTURE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES 16

Horoshkova L., Doctor of Economic Sciences, Associate professor
Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)
Khlobystov I., Doctor of Economic Sciences, Professor
National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (Kyiv, Ukraine)
Lisovskyi S., Doctor of Geographical Sciences, Senior scientific employee
Institute of geography of National academy of sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)
CLUSTER APPROACH IN MANAGEMENT OF ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL STRUCTURE REFORMS 17

Mammadov Elshad Yagub oghlu, Doc. of Econ. Scien., prof.
Azerbaijan State University of Economics (UNEC) (Azerbaijan Republic)
Akhmadova Esmira Mirmammed qizi, PhD – student
Azerbaijan State University of Economics (UNEC) (Azerbaijan Republic)
INNOVATIVE MECHANISM IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN 18

Бікулов Д.Т., д. н. з держ. упр., доцент; Маркова С.В., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет (м. Запоріжжя, Україна)
ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІННОВАЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 19

Горошкова Л.А., д-р екон. наук, доцент; Хлобистов Є.В., д-р екон. наук, професор
Запорізький національний університет (м. Запоріжжя, Україна)
Національний університет «Києво-Могилянська академія» (м. Київ, Україна)
ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА СУБРЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ) 21

Гонта О.І., д.е.н., професор; Музика В.В., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
СХІДНО-ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ 23

Комеліна О.В., д.е.н., професор; *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, (м. Полтава, Україна)*
Заяць Т.А., д.е.н., проф., Інститут демографії і соціальних досліджень ім. В. Птухи НАН України (м. Київ);
Міняйленко І.В., к.е.н., доцент, *Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)* 25

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ SMART-СПЕЦІАЛІЗАЦІЙ

Abdusamadova Kh., Senior Lecturer
Institute of Economics and Trade of Tajik State University of Commerce (Khujand, Tajikistan)
EFFECTIVE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SMALL CITIES AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE REGION 29

Karipova A.T., senior lecturer; Seifolla A.K., master student
L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur-Sultan, Kazakhstan)
IINNOVATIVE ACTIVITY OIL AND GAS COMPANIES 30

Natalija Veselá, PhD-student; Doc. Mgr. David Hampel, Ph.D.; Doktor ekonomie, profesor, Rodchenko V.B.
Mendelova univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav statistiky a operačního výzkumu (Brně, Česká republika)
ANALÝZA DOPADŮ ZAHRANIČNÍCH INVESTIC NA EKONOMICKÉ VÝSLEDKY UKRAJINSKÝCH PODNIKU 33

Omurzakov A., DBA Student
L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur -Sultan, the Republic of Kazakhstan)
TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE 34

Verbova D., student; Chaikina A., PhD in Economics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)
FEATURES OF INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT ON THE AGRARIAN ENTERPRISES 36

Zholdymuratova A., Masters-degree student
L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur-Sultan, Kazakhstan)
BARRIERS FOR TOURISM DEVELOPMENT AND TOURISM IN POST-SOVIET AREA 37

Абдул Халил Ш., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 39

Абжанова Алтынай, магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ 41

Авдєєв Д.А., магістрант; Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 43

Анохін Б.О., магістрант
Науковий керівник: Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 44

Байтемирова М., студентка
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева(Нур-Султан, Казахстан)
АНАЛИЗ УРОВНЯ ВНУТРЕННИХ ЗАТРАТ НА НИОКР К ВВП В КАЗАХСТАНЕ 45

Бактыбаева А., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 47

Бібен М., магістр
Полтавський національний технічний університеті імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
КРЕАТИВНІСТЬ ТА КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 48

Гришко В.В., к.е.н., доцент; Крахмальова Т.М., студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОСЕРВІСНИХ КОМПАНІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТА ВТІЛЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ 51

Жампозова А., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ОБЕСПЕЧЕНИЕ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКЕ 52

Жарылкапова Карина, студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ 53

Калайда В.О., студентка
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ 54

Канжигит Е.К., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан) 55

КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ АО «КАЗТРАНСОЙЛ»

Картаев Н.К., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ВНУТРЕННИХ ЗАТРАТ НА НИОКР К ВВП В КАЗАХСТАНЕ 58

Кузаиров О.К., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 60

Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 62

Малыбаева А.К., магистрант
Евразийский Национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ 63

Мокоев А.Н., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ 65

Мұратова Ж.М., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нұр-Сұлтан, Казахстан)
ИННОВАЦИОННАЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА 67

Мынбай А.М., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
КЛАСТЕРНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ 69

Нурбаева А., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ КАЗАХСТАНА) 71

Оданець І.В., студент; Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна) 73

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Плужник А.В., приватний підприємець
(м. Полтава, Україна)
НОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА НА ЗАСАДАХ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ 75

Рахметулина Ж.Б., к.э.н., профессор
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС - ОДИН ПУТЬ» 77

Рибакова Т.О., к.е.н., доцент
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди (м. Переяслав-Хмельницький, Україна)
СИСТЕМА МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ 79

Сидоренко Є.О., магістрант
Науковий керівник - Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ АКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 81

Сланбекова Б.М., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ 83

Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач; Гринько О.В., к.е.н., фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку ТОВ БФ «Астра»
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
СИСТЕМА «КРІ» ЯК ОДНА ІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ 84

Щербініна С.А.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕГОМЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЖИТЛОВОГО СЕКТОРУ 85

Яненко К.О., магістрантка
Науковий керівник - Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 88

ЧАСТИНА 2
АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Hunchenko Mariya, PhD, professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava,Ukraine)
Gulyaeva Olga, Head of Makeup Studio «AV-Studio»
(Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan)
MAKE UP-THE RAPY AS A METHOD OF PSYCHOTHERAPEUTIC WORK 90

Alina Chaikina, PhD in Economics;Wendy van der Vegt, student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)
GENDER ETHICS OF BUSINESS COMMUNICATION 91

Shah Danish Ali, student
Scientific adviser: Hunchenko M.V, Ph.D., Associate Professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)
PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF CONSTRUCTION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM 92

Антонюк К.І., к.е.н., доцент, Антонюк Д.А., д.е.н., доцент
НУ «Запорізька політехніка», ЗНУ (Запоріжжя, Україна)
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАННЯ: АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО БАЗИСУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ 93

Бакурова А.В., д.е.н., професор; Діденко А.В., к.е.н.
Національний університет "Запорізька політехніка", Запорізький національний університет (м. Запоріжжя, Україна)
ПОРТФЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ОТГ 95

Зелінська Г.О., д.е.н., професор; Процишин А.В., аспірант
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (м. Івано-Франківськ, Україна)
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 97

Коломієць Г.М., д.е.н.,професор; Меленцова О.В., к.е.н., доцент;
Ковальов Є.С., здобувач вищої освіти
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (м. Харків, Україна)
ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЙ ЯК ІМПЕРАТИВ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 99

Краус Н.М., д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки
Київський Університет імені Бориса Грінченка (м. Київ, Україна)
Жуковець А.О., Литвиненко К.Ю., здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ 101

Самойлик Ю.В., д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)
ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕННЬ ЩОДО ІРО ДЛЯ АКЦІОНЕРНОГО ІНТЕГРОВАНОГО ОБ'ЄДНАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ 103

Томілін О.О., д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 105

Храпкіна В.В., д.е.н., професор
Національний університет «Києво-Могилянська Академія» (м. Київ, Україна)
ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 107

Юдічева О.П., к.т.н., доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві
Київський національний університет будівництва і архітектури (м. Київ, Україна)
СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ЗАЙМАЄТЬСЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 109

Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ БУДІВНИЦТВА 110

Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
Краус К.М., к.е.н., доцент кафедри управління
Київський Університет імені Бориса Грінченка (м. Київ, Україна)
Станіславик О.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Одеський національний політехнічний університет (м. Одеса, Україна)
ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ БУДІВНИЦТВОМ ЛОГІСТИЧНИХ КОМПЛЕКСІВ 111

Глушко А.Д., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ В НАПРЯМКУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 114

Гришко В.В., к.е.н., доцент; Калайда В.О., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЕНЕРГОСЕРВІСНИЙ КОНТРАКТ ЯК МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ 116

Гришко В.В., к.е.н., доцент; Федоренко Д.Т.; Халімон К.Б., здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ 117

Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОТРЕБ У МОТИВАЦІЙНОМУ МЕХАНІЗМІ: ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ 118

Ржепішевська В.В., к.е.н., доцент;
Василенко А.В, Яцюк С.С. здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДІВ ЛОГІСТИЧНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ 119

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Карбан А.А, здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ 121

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Кузьо Р.А., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ ДИЗАЙНОМВ УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ 124

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Шамро А.О., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА 126

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Шевченко О.І, здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
Степаненко Є.В., менеджер з постачання
ТОВ «АВА ГРУПП» (смт Опішня, Україна)
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 127
Бондар О. А., д.е.н., проф.,
Київський національний університет архітектури та будівництва,
Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 129

Новицька І.В., аспірантка
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
АДАПТАЦІЯ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ 130

Афанасьєва А.Ю., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Комеліна О.В., д.е.н., професор
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 132

Білоус В.І., Вінніченко В.С., Оданець І.А., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 134

Гонтар А.О., Свиридюк А.О., Вінніченко В.С., Зіненко Я.Р., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ФАКТОРИ ОБМЕЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 136

Гришко І.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Гришко В.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 138

Данильченко А.О., Гетьман О.О., Карнаух О.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 139

Ісупов М.І., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 141

Калайда В.О.; Федій А.А, здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Христенко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА 142

Коробко А.Б., Черкащенко С.О, здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 143

Кравченко А.С., Бохоня М.В., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЇ «ОРГАНІЗАЦІЯ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 145

Кущ Т.М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Гришко В.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
БАР'ЄРИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ 147

Лабаш Д.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В.,к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 148

Лантух А.О., Різник А.В. здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М.,д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 149

Лантух А.О., Яресько Р.О.,здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М.,д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ 151

Клочко Н.С., Манжос С.А. здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 152

Марченко В.О.; Хоруженко Д.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В.,к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
СТРАТЕГІЯ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ – ШЛЯХ ДО УСПІХУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 154

Мирошниченко В.С., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В., к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 156

Міщенко С.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В., к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 158

Оніщенко О.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
РОЗВИТОК КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 160

Плохань К.А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-РОЗПОРЯДЧИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 161

Пономаренко І.П., Ячевська Є.В., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЧИННИКИ ВНУТРІШНЬОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ 163

Ревіна М.О., здобувач вищої освіти; Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЕКОЛОГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА 164

Рохман В.В.; Копачевський Є.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гришко В.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЧИННИК СТАЛОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 165

Свириденко В.О., Свиридюк Є.О., Білоус В.І.,здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ У ФОРМУВАННІ СОЦІЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В КОЛЕКТИВІ 166

Снісар Ю.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В., к.т.н., доцент 167

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Сонник Н.С., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В.,к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 169

Телюк С.С., Батюта М.Ю., Сидоренко Є.О.
Науковий керівник: Комеліна О.В., д.е.н., професор
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМТСВА 171

Чорнобривець В.В., здобувач вищої освіти; Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА 173

ЧАСТИНА 3
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ВИЩІЙ ОСВІТІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Ауезов Б.А., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева(Нур-Султан, Казахстан)
РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ 174

Гаращук О.В., д.е.н., професор;
Державна служба якості освіти України (м. Київ, Україна)
Куценко В.І., д.е.н., професор;
Державна установа «Інститут економіки природокористуваннята сталого розвитку Національної академії наук України» (м. Київ, Україна)
ІННОВАЦІЙНІ ОСВІТНІ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 175

Зернюк О.В., к.т.н., доцент; Рохман В.В., студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО НАВЧАННЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ 177

Камзенов А., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 179

Козаченко Г.В., д.е.н., професор
Національна академія внутрішніх справ (м. Київ, Україна)
Білоусова А.Ю, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ОСОБИСТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ 181

Корсунська М.Ю., аспірант,
Полтавський національний технічний університеті імені Юрія Кондратюка, (м. Полтава, Україна)
SCRUM-МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ 184

Ткаченко О.В., к.фарм.н., асистент кафедри управління якістю;
Лебединець В.О., д.фарм.н., проф., завідувач кафедри управління якістю
Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)
ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «СИСТЕМИ ЯКОСТІ В ФАРМАЦІЇ» 186

Гудзь О.Є., д.е.н., професор,
Державний університет телелекомункацій (м. Київ)
Фурсова Н.А., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ВІТЧИЗНЯНІ ТА МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ 188

*Шаміла Хасан Ісмаїл**, здобувач,*
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ 189

*Аширу Ісмаілі Кашасіра**, здобувач,*
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 191

Россолов О.В., к.т.н., доцент; Лобашов О.О., д.т.н., професор
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова (м. Харків, Україна)
БАЗИСИ ПОБУДОВИ СИСТЕМ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОСТАЧАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ 192

ЧАСТИНА 1
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

UDK 330.33.012:669(477)

Horoshkova L., Doctor of Economic Sciences, Associate professor;
Volkov V., Doctor of Technical Sciences, Professor
Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)
Khlobystov I., Doctor of Economic Sciences, Professor
National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (Kyiv, Ukraine)

PRICING IN MANAGEMENT OF THE INFRASTRUCTURE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

The process of Ukraine's integration into the European Community actualizes the issue of the compliance of the administrative and territorial structure with European principles of regional and local development organization, and the formation of local self-government. Nowadays the problem of developing an effective system of management of the infrastructure united territorial communities (UTCs) formation in the context of administrative and territorial reform implementation based on the principles of decentralization becomes especially acute.

Nowadays conditions, the reform of the administrative-territorial structure and the decentralization of power in Ukraine require special attention to the problem of housing and communal services management, since its maintenance is ensured by local authorities and created in the process of reforming the united territorial communities (OTCs).

The new administrative and territorial system should become the basis for constructing a new model of territorial administration, based on the principles of decentralization, subsidiarity, balance of national interests with regional and territorial communities` interests representation, local self-governance widespread, territorial communities` power and autonomy, coherence with natural geographical capacity. That is why the problem of mechanism for managing regional housing and communal services programs and to determine the optimal pricing models taking into account world experience. To search for new mechanisms of efficient pricing management in housing and utilities using world experience and peculiarities of domestic business practices

In the world practice certain methods of pricing under natural monopoly were formed. The analysis of the essence and peculiarities of these methods to adopt the best practices:

a) Rate of return regulation. This is the most traditional approach to set price of goods (services) of natural monopolies. It is based on cost-plus pricing calculation. It is used in Ukraine.

b) Price cap regulation (price restrictions). The method`s essence is to set fixed maximum price limitations by the regulatory institution. The institution has the right to set the price, which is lower or equals the limit, and to profit. As the profit does not correlate to costs, there is the stimulating mechanism to cut them. The model assumes quite a long period between tariff revisions – 4-5 years.

c) Profit-sharing plan with sliding scale. Unlike the previous method, in which natural monopoly gains significant profits, this method assumes to use the sliding scale of profit distribution between a producer and a consumer.

d) Price discrimination. Price discrimination is a pricing strategy that charges customers or their groups' different prices for the same product or service. Price difference does not depend on production costs or supply costs. Price discrimination is possible if consumers` direct price elasticity of demand is different.

The analysis of the natural monopoly`s world pricing practice, including national housing and utilities sector has been carried out. It has been stated that the main methods of monopolistic

pricing are: rate of return regulation; price cap regulation (price restrictions); profit-sharing plan with sliding scale; price discrimination; multi-rate tariffs; pricing for different competition forms, compatible with natural monopoly. The obtained findings prove the necessity of modification to the housing and utilities sector's monopoly market by implementation of competition elements.

UDK 911.3.30 (477)

Horoshkova L., Doctor of Economic Sciences, Associate professor
Zaporizhzhia National University (Zaporizhzhia, Ukraine)
Khlobystov I., Doctor of Economic Sciences, Professor
National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (Kyiv, Ukraine)
Lisovskyi S., Doctor of Geographical Sciences, Senior scientific employee
Institute of geography of National academy of sciences of Ukraine (Kyiv, Ukraine)

CLUSTER APPROACH IN MANAGEMENT OF ADMINISTRATIVE AND TERRITORIAL STRUCTURE REFORMS

The aim of the work is to examine efficiency of the decentralization process` potential and the conditions for the formation of financially capable and self-sufficient united territorial communities (UTCs) on the basis of sustainable development of territories and national economy alike.

Ukraine and its economy need urgent scientific substantiation and practical implementation of measures aimed at sustainable geospatial development of the country amid transformation of its administrative territorial structure. Building a system of integrated, multi-criteria management of natural and economic systems, which include united territorial communities (UTCs), which will ensure regional and national sustainable development over the long term, remains a national problem. National sustainable development can only be ensured if UTCs organized because of decentralization are self-sufficient and financially viable.

Efficiency of the decentralization process in Zaporizhzhia region has been analyzed in the article. The methodology of UTCs clustering by the level of their financial capacity applying statistical indicators of relative frequency and frequency with the subsequent determination of the confidence interval for mean observations (with probability of 0.95) has been proposed. The following have been chosen as the clustering criteria: income per capita; personal income per capita; infrastructure grant per capita and development expenditure (capital expenditure) per capita. Each set was divided into three groups: the first group of UTCs is from the minimum value to the lower limit of the confidence interval; the second group of UTCs is within the confidence interval; the third group of UTCs is above the upper limit of the confidence interval. It has been found out that the main determinants of UTCs formation of financial capacity and self-sufficiency are the following: natural-geographical (land, forest, water, mineral, biological, energy) and socio-economic (material, financial, human and intangible) resources. Econometric modelling of financial capacity level of UTCs in Zaporizhzhia region has been conducted.

The methodology of UTCs clustering by the level of their financial capacity according to the following criteria has been proposed: income per capita; personal income per capita; infrastructure grant per capita and development expenditure (capital expenditure) per capita. It has been used to evaluate efficiency of the decentralization process in Zaporizhzhia region.

The main determinants of UTCs financial capacity and self-sufficiency formation has been proved. Regression econometric models have been built to evaluate its development potential and forecasting for UTCs of Zaporizhzhia region.

The authors have proved that nowadays there are territories facing the process of UTCs formation. It has been demonstrated in the study that the complex potential of territorial development, namely, natural and socio-economic potentials, should be the basis for the further UTCs formation. The gradients (as the territorially defined set of opportunities) of the complex

development potential will form UTCs administrative delimitation (territorial coverage). UTCs will have characteristics like economic capacity and efficient development based on the resources`, interests` and competitiveness` harmony. It has been proved that in the further process of decentralization it is advantageous to carry out UTCs clustering. UTCs should become clusters` centers of gravity (clusters` cores) as they have reached satisfactory financial capacity and self-sufficiency at the voluntary stage of decentralization.

UDC: 333

Mammadov Elshad Yagub oghlu, Doc. of Econ. Scien., prof.
Azerbaijan State University of Economics (UNEC) (Azerbaijan Republic)
elshad.mamedov.76@mail.ru
Akhmadova Esmira Mirmammed qizi, PhD – student
Azerbaijan State University of Economics (UNEC) (Azerbaijan Republic)
fbc.baku@gmail.com

INNOVATIVE MECHANISM IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN

Increasingly, we hear in the media such new concepts as digital economy, cognitive economics, NBICS - technologies, chipization, new money - cryptocurrency, bitcoins, etc., digital passport, endless educational reforms and much more. All of them only a reflection of deep-seated processes and changes that occur and affect almost all spheres of human activity. Therefore, for an adequate socio - economic development, it is necessary to have a complete picture of the world economy and understand that separate concepts are only a reflection of a single process that has covered the world during the transition to the 6th technological mode.

N.D. Kondratev in his time assigned a large role to the dynamics of technological innovation. He linked technological cycles with cycles of technological innovation, which became popular at the turn of the 20th and 21st centuries.

The purpose of the scientific research to determine the role of innovation and review the main factors of the innovative development Azerbaijan`s economy. The research provides an overview primary current trends in the economies of advanced countries, at the same time justifies the feasibility of implementing the integrated management of the country's macroeconomics based on the systematic introduction of the innovation component based on the achievements of the Scientific and Technological Progress (STP) and increasing investment flows.

The methodology of the research is the fundamental works of foreign scientists and research of the United Nations, the World Intellectual Property Organization (WIPO), Cornell University and the INSEAD Research Institute.

In this paper, among others, the results are presented and the analysis of the dynamics of innovative products of the industry is carried out, disposable resources and conditions for innovation in Azerbaijan, neighboring countries and countries of innovation development leaders are identified. Special attention is paid to economic, industrial and other factors affecting the development of innovations in Azerbaijan. The analysis of the technological structure of industry from the perspective of N. Kondratieff's long waves was carried out, as a result of which the economy of Azerbaijan was identified as multi-structured. A comparative analysis with neighboring countries of high- and medium-tech production, high-tech re-export and export of ICT services in Azerbaijan has been carried out.

The results presented in the research, the proposals put forward, the proposed measures can be used to develop investment and fiscal policies, short-term, medium-term planning and forecasting at both the micro and macroeconomic levels.

The results presented in the research and the proposals put forward can be used both for monitoring the innovative development the economy of Azerbaijan and forecasting for short, medium and long term periods of time.

Reference

1. Bart Verspagen, Mary Kaltenberg. UNIDO/UNU-MERIT background papers for the UNIDO, Industrial Development, Report 2016: IDR 2016 WP 12, URL: https://www.unido.org/api/opentext/documents/download/9923941/unido-file-9923941

2. Cornell University, INSEAD and WIPO (2016). Global Innovation Index Report 2016 (PDF). www.globalinnovationindex.org/. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

3. Cornell University, INSEAD and WIPO (2016). The role and importance of intellectual property in the Development Concept "Azerbaijan 2020: Looking to the Future "Global Innovation Index".

4.World Bank. 2018. World Development Indicators. URL: http://databank.worldbank.org/data/reports.ax?source=2&country=AZE#

УДК: 005.342:330.322

Бікулов Д.Т., д. н. з держ. упр., доцент; Маркова С.В., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет
(м. Запоріжжя, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ІННОВАЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток національної економіки провідних країн світу значно прискорився на основі інноваційної діяльності. Не так давно Південна Корея, Китай, Фінляндія були країнами з низьким рівнем індустріалізації, недостатньо розвиненими з науково-технічної точки зору та експортували, головним чином, сировину та матеріали. У 60-ті роки XX століття експорт Фінляндії на 70% включав деревину та продукти деревообробної промисловості, а в структурі експорту Ізраїлю майже 70% припадало на сільськогосподарську продукцію, нині понад 50% експорту кожної з цих країн – на наукоємну продукцію. Отже, майбутнє економічне зростання України також можна пов'язати з інноваційними процесами. Але інновації не можуть існувати без інвестицій. Наприклад, Ю. Вертакова визначає, що під інновацією слід розуміти «інвестиції в новації» [2, с. 7]. Інший дослідник вважає [3], що інноваційний чинник забезпечує 28% економічного зростання країни; якщо інновації та інвестиції взаємопов'язані, то їхній загальний внесок у приріст економіки становить близько 50%.

Рис. 1 Взаємозалежність інновацій та інвестицій

Отже, існує тісна залежність між інноваційною діяльністю та інвестиційною (рис. 1), яку можна пояснити через взаємозв'язок складових елементів (об'єктів та суб'єктів) інноваційної та інвестиційної діяльності. Економічний успіх кожного інноваційного проекту – це відношення рівня фінансової віддачі до початкової інвестиції, а більшість інноваційних проектів можна розглядати як інвестиційні, головна мета яких – це отримання економічної вигоди (прибутку).

Якщо інноваційно-інвестиційну діяльність розглядати як взаємодію суб'єкта та об'єкта інноваційної та інвестиційної діяльності, то «точкою дотику» буде інновація на ринку. Готова інновація, яка вже реалізована на ринку та приносить корисний ефект: для інвестора – це прибуток (можливий економічний та інші ефекти), для інноватора – ефекти, що можна отримати у результаті впровадження інновацій. Тобто, об'єкт (інновація на ринку) – набуває такої форми, яка стає єдиною для обох видів діяльності (інноваційної та інвестиційної), так як суб'єкт інвестиційної діяльності вкладає ресурси у результат інтелектуальної роботи, а для інноватора, який створив (у значенні впровадив на ринок) цей результат, – це також є об'єктом, на який він спрямовує свою розумово-творчу діяльність. на розвиток та активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності; споживач – особа, що висуває попит на інноваційну продукцію; інноватор та інвестор – юридична або фізична особи, які створюють та впровадять у життя результати інтелектуальної діяльності.

Отже, активізація впровадження інновацій не можливо без інвестиційної підтримки, від рівня та якості якої буде залежить швидкість інновацій. Головним ініціатором впровадження інновацій у життя повинна стати – держава. Держава, як один із основних суб'єктів інноваційної діяльності, забезпечує впровадження інноваційних процесів у національну економіку та встановлення досконалого правового регулювання відносин у цій сфері. Так, державне регулювання інноваційної діяльності передбачено статтею 6 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [4].

На жаль, у доповіді «Європейське інноваційне табло 2018» [5, с. 13] лідером з інновацій є Швеція. У групі лідерів також Данія, Фінляндія, Німеччина та Нідерланди. Позиції України по відношенню до середньоєвропейського рівня знизились, наша держава тут на рівні європейських аутсайдерів з інновацій (Румунія, Болгарія). Значення сукупного індексу інновацій для України у 2017 р. становило 27,8% (у 2016 р. – 28,9%), що свідчить про падіння на 1,1% порівняно з 2016 р. Відповідно до методики Україна входить до групи країн «повільні інноватори». В той же час, кошти державного бюджету становлять все меншу долю у фінансуванні інновацій (з 15,9% у 2014 р. до 0,9% у 2017 р.).

Отже, активізація інноваційної діяльності в Україні потрібно сьогодні і зараз, але для цього потрібні значні фінансові ресурси, тобто інвестиції, особливо інтенсифікація інноваційної діяльності у високотехнологічному секторі, а саме: розвиток технологій штучного інтелекту, хмарні обчислення, квантові та периферійні обчислення, оптика вільного простору, доповнена та віртуальна реальність, блокчейн, технології 5Gта 6G, цифрові екосистеми.

Список використаних джерел

1. Матвієнко П. Економіці України – інноваційно-інвестиційну модель. *Обрій-Піб*. 2015. № 41(252). URL: http://www.obriy.pib.com.ua/2015/41_05/ (дата звернення: 01.10.2019).

2. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями : теория и практика : учеб. пособие. М. : Эксмо, 2014. 432 с.

3. Бабенко В. А. Інвестиційний чинник інноваційного розвитку агропромислового виробництва. *Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки : зб. наукових праць*. 2014. Вип. № 49. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/avpch/En/2014_49/Babenko%20V.A.pdf (дата звернення: 01.10.2019).

4. Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. Про інвестиційну діяльність Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення: 01.10.2019).

5. Писаренко Т.В., Кваша Т.К. та ін. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка. К.: УкрІНТЕІ, 2019. 80 с.

УДК 911.3.30 (477)

Горошкова Л.А., д-р екон. наук, доцент; Хлобистов Є.В., д-р екон. наук, професор
Запорізький національний університет (м. Запоріжжя, Україна)
Національний університет «Києво-Могилянська академія» (м. Київ, Україна)

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА СУБРЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Комплексне бачення реформ, яких потребує українське суспільство, представлене у «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленій Указом Президента України. Одним з десяти пріоритетів Стратегії є децентралізація та реформа державного соціально-економічного устрою, перебудова територіальної організації об'єктів господарювання.

Процес реформування адміністративно-територіального устрою в Україні було розпочато з 2014 року і планувалось завершити до 2020 року. Проведений аналіз результатів децентралізації дозволив дійти висновку про повільність процесів реформування адміністративно-територіального устрою у порівнянні з очікуваними результатами. За п'ять років реформування було створені об'єднані територіальні громади (ОТГ), які охоплюють лише 40% території України і включають 70% населення. Щодо процесів децентралізації у регіонах країни, то існують суттєві відмінності щодо активності створення ОТГ.

В результаті досліджень визначено, що однією із важливих складових обґрунтування механізмів подальшого розвитку реформ є здійснення подальшого укрупнення ОТГ шляхом їх об'єднання у кластери. Для визначення рівня, можливостей і перспектив створення кластерів ОТГ використаний кластерний аналіз, який був проведений на прикладі ОТГ Запорізької області. Основними соціально-економічними показниками, що обрані для аналізу, були власні доходи на одну особу, інфраструктурна субвенція на одну особу та базова/реверсна дотація на одну особу. Значення цих показників у ОТГ Запорізької області у 2018 році наведена на рис. 1.

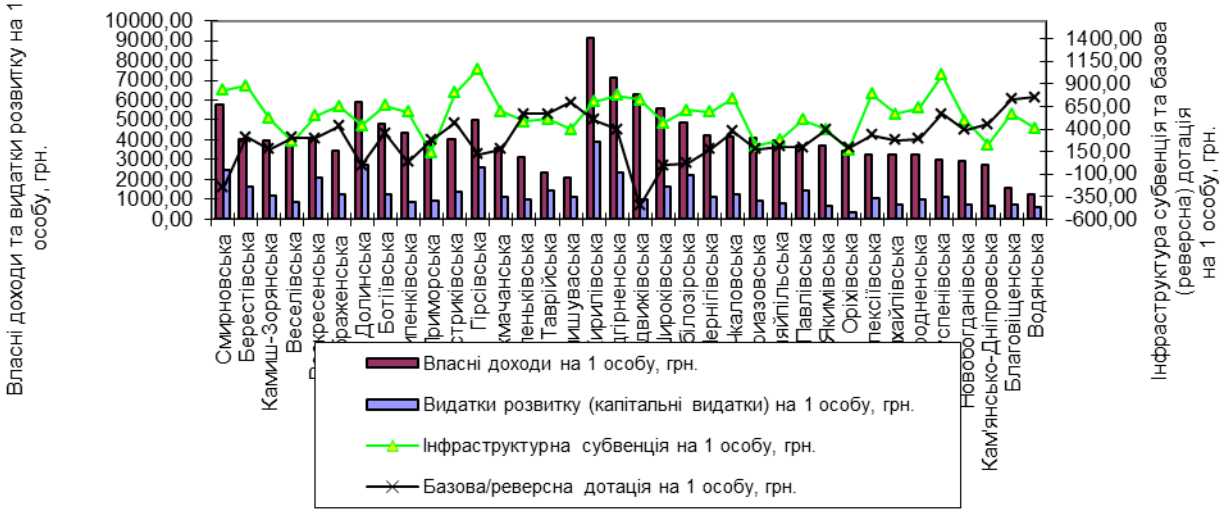

Рис. 1 Динаміка зміни показників власних доходів на 1 особу, інфраструктурної субвенції на 1 особу, базової/реверсної дотації на 1 особу та видатків розвитку (капітальних видатків) на 1 особу у ОТГ Запорізької області у 2018 році

За результатами проведеного аналізу виявлено наявність у Запорізькій області семи кластерів, до складу кожного з яких входять ОТГ з близьким рівнем економічного розвитку. П’ять кластерів можливо вважати досить великими. Це такі кластери: 1) Якимівська (Якимівський район), Веселівська (Веселівський район), Чкаловська (Веселівський район). Доведено, що у подальшому до їх складу можливо приєднати Новоданилівську сільську (Якимівський район) та Менчурківську сільську ради (Веселівський району). До цього кластеру рекомендовано включити і Кирилівську ОТГ Якимівський район); 2) Приазовська (Приазовський район) та Приморська (Приморський район) ОТГ. Показано, що на сьогодні безпосередньо Приазовська та Приморська ОТГ не межують, але між ними наявна територія, яка їх може об’єднати в разі примусової децентралізації; 3) Малотокмачанська, Преображенска та Оріхівська ОТГ – усі на території Оріхівського району. Показано, що в Оріхівському районі на 100% створені ОТГ, отже існує доцільність їх укрупнення у кластери; 4) Широківська, Долинська, Біленьківська ОТГ Запорізького району. Отримані результати свідчать про доцільність укрупнення та у подальшому приєднання до них Миколай-Пільської сільської ради; 5) Комиш-Зорянська (Більмацький район), Берестівська (Бердянський район), Осипенківська (Бердянський район) та Смирновська (Більмацький район) ОТГ. Показано, що формування цього кластеру відбувалось впродовж 2016 – 2018 років. Два кластери є меншими за розмірами. Це: 1) Новоуспенівська (Василівський район) та Плодородненська (Михайлівський район) ОТГ; 2) Гірсівська та Ботіївська ОТГ Приазовського району. Показано, що зазначені ОТГ не мають межі, але поряд з ними у 2019 році сформовані ОТГ, які не були проаналізовані.

Результати кластеризації ОТГ Запорізької області були картографовані (рис. 2).

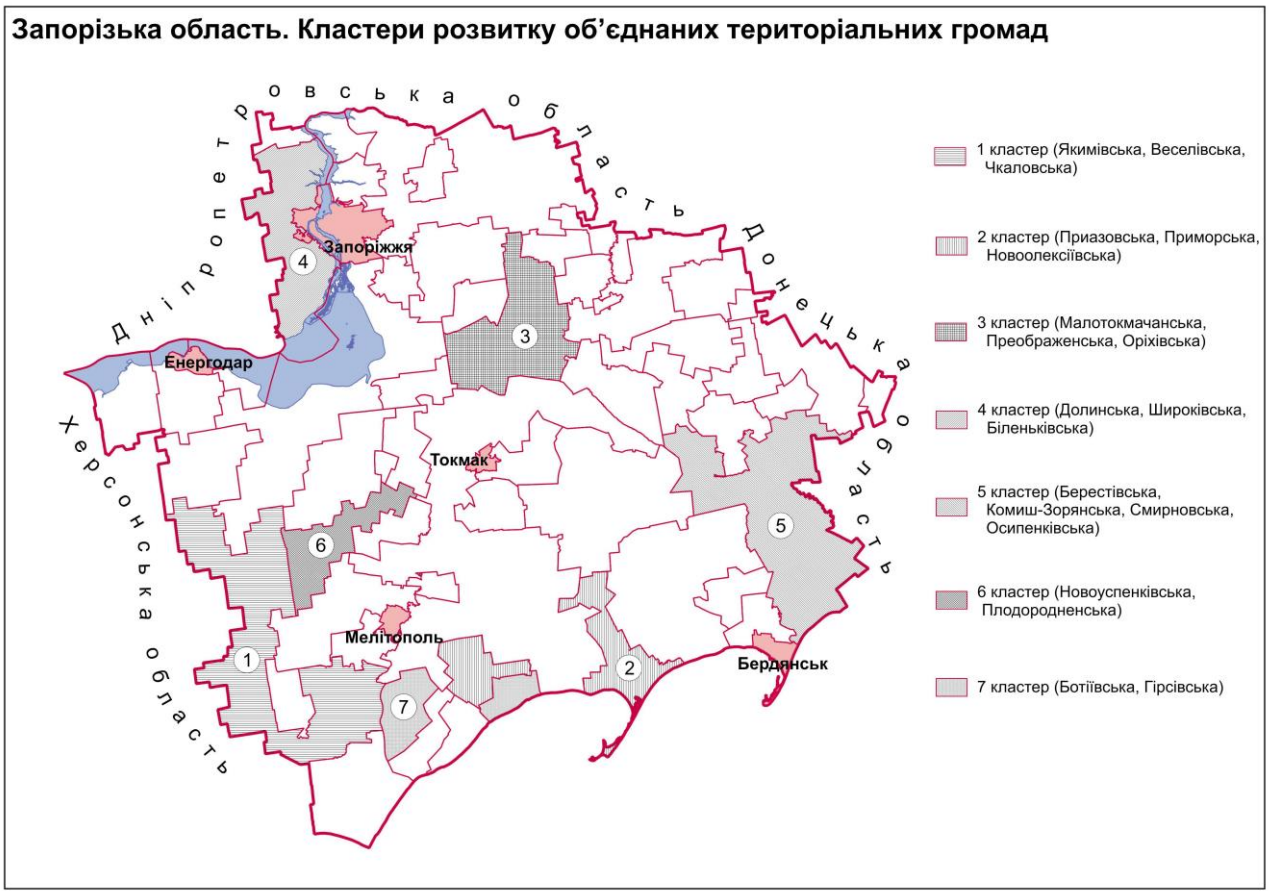

Рис. 2 Кластери розвитку ОТГ Запорізької області

За результатами кластерного аналізу можна визначати перспективи процесу децентралізації регіону. На прикладі Запорізької області визначений територіальний потенціал розвитку ОТГ та спроможність їх ефективного самодостатнього розвитку.

Кластерний підхід дозволяє визначити розміри, межі та рівень спроможності до сталого розвитку ОТГ на рівні адміністративної області та використовувати результати дослідження при створенні ОТГ. Проведене дослідження наукового забезпечення процесів децентралізації дозволяє сформувати оптимальні територіальні комплекси, які акцентують регіональну політику на базовий та субрегіональний територіальний рівень, що матиме потенціал та спроможність до сталого розвитку.

УДК 639.1(4-11)(477)

Гонта О.І., д.е.н., професор; Музика В.В., аспірант
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СХІДНО-ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Входження України в європейський економічний простір потребує реформування більшості галузей національної економіки. Мисливська галузь, значення якої набуває зростаючої актуальності, що пов'язано зі специфічними екологічними та соціальними проблемами, не є винятком. Для успішного реформування цієї галузі є доцільними звернення до найбільш успішного закордонного досвіду.

Окремим аспектам ведення мисливського господарства в зарубіжних країнах присвятили свої праці І. Делеган [1; 2], І. Дробот, О. Проців, М. Мироненко, Р. Новіков [3], П. Хоєцький [4] та інші дослідники. Проте це питання потребує подальшої систематизації та узагальнення.

Аналізуючи європейський досвід ведення господарства у мисливській галузі, а також враховуючи географічні та національні особливості закордонних країн, можемо умовно виокремити три моделі ведення мисливського господарства: Східно-Європейську, Західно-Європейську та Північно-Європейську. Враховуючи схожість природно-кліматичних умов, а також культурну, традиційну та ментальну подібність населення, на наше переконання, для України найбільш цікавим та прийнятним є принципи організації мисливського господарства за Східно-Європейською моделлю (Польща, Словаччина, Угорщина, Сербія, Болгарія).

Необхідно зазначити, що в умовах сучасного європейського суспільно-економічного розвитку мисливська галузь виконує три важливі функції: економічну, соціальну та екологічну [5]. Домінуючими ознаками ведення мисливського господарства країнами цієї моделі є збереження природного середовища та раціональне використання природних ресурсів. У цих країнах (як і в більшості європейських держав) сформувалась універсальна система державного регулювання мисливським господарством. Директиви керівництва ЄС є обов'язковими для виконання всіма країнами-учасницями. Однак кожна країна ЄС має власні особливості: національне законодавство, природні умови, географічне розташування, культуру, традиції, менталітет тощо.

Характерні риси Східно-Європейської моделі організації мисливського господарства:

1) мисливське господарство є прибутковою галуззю національної економіки;

2) визначну роль у розвитку мисливського господарства відіграють громадські мисливські організації;

3) більшість мисливських господарств є громадськими. Низові (первинні) колективи є самостійними юридичними особами та основними користувачами мисливських угідь;

4) велика кількість мисливських господарств (низових організацій, що мають власні угіддя);

5) охороною тварин, організацією та проведенням біотехнічних заходів займаються самі мисливці;

6) власник земельної ділянки не має переважного права на полювання на території своєї ділянки;

7) мисливські тварини є власністю держави;

8) наявність державної охорони диких тварин;

9) механізм надання мисливських угідь у користування є прозорим та здійснюється на конкурсних засадах;

10) територіальні громади залучені до процесу надання в користування мисливських угідь та мають вплив на процес ведення мисливського господарства;

11) наявність механізму відшкодування збитків заподіяних мисливськими тваринами лісовому та сільському господарствам;

12) користування мисливськими угіддями є платним, що дає можливість поповнювати бюджети місцевих громад (за польові угіддя), лісництв (за лісові) або власників земельних ділянок.

На наш погляд, свідченням ефективності ведення мисливського господарства країнами цієї моделі є показники чисельності та добування диких тварин. Варто зауважити, що добування копитних тварин є одним з основних джерел фінансових надходжень до мисливських господарств. Аналізуючи дані таблиці, можемо зазначити, що незважаючи на менші площі мисливських угідь кожної з країн цієї моделі, кількість добування копитних тварин у них є значно вищою, ніж в Україні. Це є причиною того, що мисливська галузь кожної з країн цієї моделі є прибутковою.

Таблиця

Показники ведення мисливського господарства в окремих країнах Східної Європи

Країна	Площа мисливських угідь, млн га	Кількість мисливців, тис. осіб	Добування мисливських тварин, тис. голів			
			олень	козуля	кабан	лань
Польща	29,0	116	35,0	150	100	2,3
Сербія	8,5	85	0,77	8,0	5,0	-
Болгарія	7,7	110	6,3	64,8	49,5	2,2
Словаччина	4,4	38,3	22,2	24,0	36,4	-
Угорщина	8,9	50	31,2	79,0	112,4	-
Україна	38,8	350	0,36	8,1	4,5	-

Джерело: [1-6].

Також перевагами Східно-Європейської моделі ведення мисливського господарства, у порівнянні з українською, є те, що визначну роль у розвитку цієї галузі відіграють громадські мисливські організації та їх об'єднання (Польський союз мисливців, Словацька мисливська комора тощо). До їх структури входять первинні мисливські осередки, які мають статус юридичної особи та ведуть самостійну господарську діяльність. Сильною стороною цієї моделі є те, що кількість мисливських господарств є значно вищою, ніж в Україні (наприклад, у Польщі їх кількість налічує майже 5 тис., а площа кожного – не менше 3 тис. га), а механізм надання мисливських угідь у користування є прозорим та здійснюється на конкурсних засадах. Це дає змогу залучити до ведення мисливського господарства більше зацікавлених користувачів.

Отже, зважаючи на викладене, існує об'єктивна потреба в цивілізованому розвитку мисливського господарства з доцільною орієнтацією на Східно-Європейську модель організації останнього. Дуже важливо вивести цю галузь із своєрідної «полутіньової елітності», перетворивши на сектор економіки, який приносить реальний дохід та виконує важливі екологічні та соціальні функції.

Список використаних джерел

1. Делеган І. В., Шпільчак М. Б. Особливості ведення мисливського господарства в Польщі. *Науковий Вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.9. С. 42-47.

2. Делеган І. І., Делеган І. В. Особливості організації ведення мисливського господарства у Словаччині. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.8. С. 52-57.

3. Мироненко М., Новіков Р. Країна трофейного полювання. *Лісовий і мисливський журнал*. 2015. № 4. С. 26-29. URL: https://ekoinform.com.ua/?p=1228.

4. Хоєцький П. Б., Похалюк О. М. Мисливське господарство країн Європи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.8. С. 42-52.

5. Дробот І. О., Проців О. Р. Розвиток системи державного регулювання мисливського господарства України в контексті адаптування до умов Європейського Союзу. *Актуальні проблеми державного управління*. 2011. № 2. С. 385-392.

6. Новіков Р. Мисливство у цифрах. Аналіз ведення мисливського господарства в Україні та країнах ЄС. *Лісовий і мисливський журнал*. 2013. № 3. С. 30-31. URL: https://ekoinform.com.ua/?p=1074.

УДК 332.1:330.341.1(477)

Комеліна О.В., д.е.н., професор;
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
Заяць Т.А., д.е.н., професор,
Інститут демографії і соціальних досліджень ім. В. Птухи НАН України (м. Київ);
Міняйленко І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ SMART-СПЕЦІАЛІЗАЦІЙ

Інтеграція України в європейське співтовариство передбачає розроблення стратегічного планування просторового розвитку регіону, що містить елементи розумної спеціалізації. На сьогоднішній день європейський підхід щодо формування стратегій як на державному рівні, так і на рівні регіону на основі smart-спеціалізацій впроваджено в 12-ти країнах. Це новий інструментарій стратегічного планування просторової політики, що ґрунтується на використанні інноваційно-інвестиційного потенціалу, формуванні принципово нової структури економіки регіону з урахуванням нових «точок росту», створенні конкурентних видів економічної діяльності. В Україні на урядовому рівні зазначено, що smart-спеціалізація – це можливість обернути синергію науки, бізнесу та місцевого самоврядування на абсолютно нові інвестиційні перспективи регіонів та вивести громади на новий рівень розвитку.

Угодою про асоціацію України з Європейським Союзом передбачено економічну інтеграцію та включення до глобального ланцюга доданої вартості через ідеї розумної спеціалізації. Застосування даного підходу є ключовим елементом співробітництва відносно можливого використання європейських структурних та інвестиційних фондів й основою процесів децентралізації.

Інноваційна система розробки просторових стратегій з урахуванням критеріїв smart-спеціалізації передбачає зміну підходів до корегування структури економіки, вияв ключових, структуроформуюючих видів економічної діяльності на основі моделювання з урахуванням ресурсних та інвестиційних обмежень, вирішення соціальних та екологічних завдань територіальних громад.

Сучасний темп зміни і збільшення знань є настільки великим, що стратегічне планування з урахуванням критеріїв розумної спеціалізації являється єдиним засобом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Воно забезпечує регіональним органам влади засіб створення плану на тривалий термін. Стратегічне планування на засадах smart-спеціалізації дає також основу для ухвалення стратегічних рішень щодо прискорення інноваційного розвитку. Розуміння того, яким має бути шлях

інноваційного розвитку регіону, допомагає уточнити найбільш відповідні шляхи дій та переоцінити ресурсний потенціал регіонального розвитку за критеріями smart-спеціалізації:

Specific (конкретність): конкретність та зрозумілість визначення мети просторового розвитку регіону (ПРР) та цільових видів економічної діяльності (ВЕД);

Measurable (вимірність): формування моделі поєднання ВЕД з урахуванням фінансово-інвестиційних та ресурсних обмежень, реалізація якої дозволить отримати конкретні економіко-соціо-екологічні ефекти, що дадуть змогу оцінити результативність зусиль та використаних ресурсів;

Attainable (досяжність): визначення досяжних цілей та джерел інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку цільових ВЕД економіки регіону та формування «точок зростання» ПРР з урахуванням впливу зовнішніх факторів та внутрішніх ресурсів;

Relevant (актуальність): аналіз розроблених стратегій просторового розвитку регіону з урахуванням критеріїв розумної спеціалізації; ефективні пріоритети секторального розвитку економіки, що ґрунтуються на інноваційно-інвестиційних засадах, їх соціальна значимість, екологічна доцільність;

Time bound (визначеність у часі): визначеність термінів оцінювання проміжних та кінцевих результатів реалізації стратегії ПРР.

Найважливішим завданням стратегічного планування просторового розвитку за критеріями smart-спеціалізації є формування за рахунок ефективних засобів необхідних конкурентних переваг регіону та проведення економічної децентралізації.

Узагальнення європейської методології щодо впровадження розумних спеціалізацій дозволило визначити пріоритетні галузі та перспективні інноваційні проекти, що ґрунтуються на взаємодії трьох векторів: підприємницькі навички, наука і техніка та ринки [1].

В Іспанії визначено стратегічними пріоритетами:

– Перспективні технології - транспортні галузі, зокрема, автомобільна, аерокосмічна, залізнична та судноплавна; верстатобудівна та металообробна (Стратегія баскської промисловості 4,0);

– Енергетика - виробництво, транспортування, зберігання і розподіл, а також пов'язані допоміжні галузі - стосовно до різних джерел енергії, в яких Країна Басків активно працює: електрику; нафта, газ, альтернативні джерела енергії (вітрова, хвильова, сонячна енергетика, акумулювання енергії, інтелектуальні енергосистеми, електрифікація транспорту і управління енергоспоживанням);

– Біонауки / здоров'я - біофармацевтична і суто біотехнологічна галузі, допоміжні послуги, медичні компоненти або різне обладнання, які мають можливість інтернаціоналізації.

Перспективними сферами (інші ніші можливостей, пов'язаних з регіоном):

– Агрохарчова промисловість найбільш тісно пов'язана зі сталістю та середовищем проживання людини;

– Регіональне планування і відродження міст;

– Деякі ніші, що стосуються відпочинку, розваг і культури;

– Конкретні заходи щодо екосистем.

Польща є країною схожою за менталітетом та ресурсами. Основними пріоритетами на основі критеріїв розумних спеціалізацій для Підляського воєводства виокремлені наступні:

– Агро-харчова і виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів, а саме висока продуктивність, чітка агротехніка; харчова промисловість, особливо виробництво та переробка молока; висока якість продуктів харчування, традиційні продукти харчування; логістика, розподіл, робототехніка і ІКТ для агробізнесу та виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів;

– Металообробка і машинобудування, суднобудування і виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів, а саме обробка металів; виробництво машин та обладнання, зокрема устаткування для сільського господарства, харчової промисловості та лісового господарства;

виробництво судів і човнів з використанням сучасних матеріалів, конструкцій та інструментів; робототехніка та ІКТ для сектора; виробничо-збутові ланцюжки

пов'язаних секторів;

– Еко-інновації, екологічні науки і виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів, а саме еко-інновації; екологічний розвиток (наприклад, екологічна інженерія, дослідження з

біорізноманіття, екотуризм); екологічне сільське господарство та харчова промисловість; стале використання та переробка деревини та інших сировинних матеріалів; розосереджені моделі відновлюваної енергетики, виробництво обладнання для виробництва енергії з розосереджених відновлюваних джерел енергії; екологічне, ресурсо- та енергозберігаюче будівництво, виробництво модульних будинків та виробництва для будівельної галузі; виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів, у тому числі інформаційно комунікаційних технологій для екології;

– Медичний сектор, біологічна наука і виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів, а саме діагностика хвороб цивілізації; генетика та молекулярна біологія; сучасні методи лікування, включаючи лікування безпліддя; біотехнологія / біоінформатика, ІКТ в медицині; регенерація медицина, срібна економіка, реабілітація, фізіотерапія, оздоровчий туризм; медичні імплантати; виробничо-збутові ланцюжки пов'язаних секторів.

Сілезьке воєводство (Польща) врахувало регіональні особливості та було визначено наступні пріоритети на основі критеріїв розумних спеціалізацій:

– Енергетика: прогресивні матеріали (розподіл енергії) і передові виробничі системи

(розподіл енергії, виробництво електроенергії / поновлювані джерела);

– Медицина: старіння суспільства (служба опіки); громадське здоров'я і благополуччя

(основні фармацевтичні продукти і фармацевтичні препарати, біотехнології і охорона здоров'я людини, наприклад, медичні послуги; охорона здоров'я і безпеки (послуги - наукові дослідження і розробки);

– ІКТ: чисте середовище та ефективні енергетичні мережі (екологічно чисте середовище та ефективні енергетичні мережі (наприклад, інтелектуальні мережі), виробництво енергії / відновлювані джерела енергії); промислова біотехнологія (промислова біотехнологія (біотехнологія)); передові виробничі системи (передові системи виробництва (біотехнології та інформаційні послуги)); охорона здоров'я та благополуччя (діяльність в галузі охорони здоров'я людини, медичні послуги та інші професійні, наукові та технічні заходи); мікро / нано- електроніка (мікро / нано-електроніка (комп'ютерне програмування, консалтинг та пов'язана діяльність);

– Нові галузі: еco-промисловість, морська промисловість, творчі галузі, мобільність,

мобільні послуги, персоналізована медицина;

– Зелена економіка: управління ресурсами; відновлювані джерела енергії; енергії і

матеріалів ефективність; екологічно чисті технології виробництва; захист біорізноманіття; корпоративна соціальна відповідальність; стійке споживання і виробництво.

Сілезьке воєводство є регіоном успішної реструктуризації. Нова економічна і академічна структура регіону стабілізується після більш ніж 20 років системних змін, які потрясли традиційні галузі, такі як гірничодобувна, металургійна, енергетична та текстильна. Промислова картина Сілезького воєводства змінилося. Хвиля адаптаційних процесів, включаючи приватизацію окремих секторів у поєднанні з припливом зовнішніх інвесторів, зацікавлених можливостями, які пропонує особлива економічна зона Катовіце та інші місцеві зони і інвестиційні майданчики, призвела до збільшення ефективності виробництва та організації сектору. Сілезький регіон перестав бути індустріальним монокультурним регіоном і став багатопрофільним з фірмами, які працюють в абсолютно нових галузях та спеціалізованими підприємствами, які пропонують нішеві продукти та входять до виробничо-збутових ланцюжків. Дослідні інститути регіону адаптувати свою пропозицію і обсяг виконуваних робіт до змінних реалій, а також активізували міжнародне співробітництво та участь у роботі європейських науково-дослідних та експертних мереж. Подібні перетворення стосуються і університетів.

Основна увага в Лапландії (Фінляндія)приділяється трьом обраним пріоритетам: переробці природних ресурсів Арктики, використання природних умов Арктики та проведення комплексного розвитку, що сприяє зростанню Арктики.

Переробка природних ресурсів Арктики включає в себе основні напрями сталого видобутку корисних копалин Арктики, арктичну біо-економіку, великомасштабні Арктичні проекти, а також малі та середні підприємства.

Використання природних умов Арктики включає в себе сталий розвиток туризму, низько вуглецеве арктичне будівництво, арктичні інноваційні дослідження та тестування, а також основні напрями використання інструментів, що використовуються в арктичних умовах.

Комплексний розвиток для зростання Арктики включає наступні основні напрями: програма доступності, новий бізнес що базується на арктичних новаціях, комплексне дослідження та освіта в Арктиці, цифрові арктичні рішення та забезпечення міжнародного фінансування.

Основні проекти, що пропонуються (приклади):

1) Нова стійка промисловість Арктики і шахти:

Екоефективна, низько вуглецева промисловість та гірничодобувна галузь;

Реформування промислових і гірничодобувних сервісних компаній;

Майбутня програма дослідження гірничих робіт

Знання арктичних природних ресурсів та інноваційне співтовариство.

2) Арктична біоекономіка: від біоекономіки до бізнесу; розширення співпраці між суб'єктами біоенергетики в Лапландії; біотермінали; використання золи.

Баварія (Німеччина) є однією з найбільших економік в Європі і тільки 20 країн світу мають більш високий ВВП. У порівнянні з країнами-членами ЄС Баварія, за оцінками абсолютної економічної потужності, займає 7-8 місце. Питома вага експорту промислової продукції є дуже високою - близько 50%, рівень самозайнятості - 12%, за кількістю патентних заявок на 100000 жителів Баварія є другою в Німеччині. Баварія є однією з найбільш наукомістких місць у світі, з широким діапазоном університетських та неуніверситетських дослідницьких інститутів та високо розвиненою інфраструктурою передачі технологій.

Основні пріоритети просторового розвитку Баварії на основі критеріїв розумних спеціалізацій:

– Біологічна наука: біотехнології та системна біологія; послуги на базі інноваційних технологій;

– Послуги на базі інноваційних технологій;

– Чисті технології;

– Нові та розумні матеріали, нано- та мікро-технології;

– Ефективні технології виробництва, мехатроніка, автоматизація та робототехніка;

– ІКТ: кібербезпека, великі масиви даних, хмарні обчислення, індустрія 4.0, електронна комерція, майстерність 4.0, робототехніка для автоматизації (у виробництві, логістиці та охороні здоров'я), пов'язана мобільність, електронна охорона здоров'я, цифровий догляд, прицільна медицина і телемедицина, раціональна енергетика, цифрові медіа (кіно, ігри), цифровий туризм, електронні фінанси, розумне будівництво, цифрове сільське господарство для підвищення ефективності використання ресурсів і прозорості, цифрові навколишнє середовище та охорона довкілля.

Впровадження механізму стратегічного планування й управління розвитком регіону на основі критеріїв розумних спеціалізацій з урахуванням європейського досвіду буде сприяти постійному економічному зростанню за рахунок раціонального використання всіх видів ресурсів та врахування синергетичного ефекту від поєднання окремих структуроутворюючих складових економіки регіону.

Список використаних джерел

1. Дослідницькі та інноваційні стратегії розумної спеціалізації (RIS3) в контексті політики регіонального розвитку в Україні Режим доступу: https://smallpdf.com/ru/pdf-to-word

UDC 338.49

Abdusamadova Kh., Senior Lecturer
Institute of Economics and Trade of Tajik State University of Commerce
(Khujand, Tajikistan)

EFFECTIVE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SMALL CITIES AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

In the context of the modern development of society, the reduction of small cities is a negative trend in modern development, since small cities on the territory of each state comprise more than 1/3 of all cities. To eliminate current trends, the necessary measures will be taken to preserve small towns, which will contribute to the development of key competitive strategies in small towns.

It should be assumed that there are a number of goals that are reflected in each area and reflect the ideas of the modern world in relation to human values. Naturally, documents, such as strategies and concepts, are mandatory. Such documents name the following goals and sub-goals: increasing employment (creating jobs, removing barriers to entering the labor market, supporting specific groups of the population), economic development (increasing the overall level of economic activity, improving the functioning of enterprises, strengthening and diversifying the overall structure of the economy , eliminating weaknesses in individual sectors, improving social and cultural services, increasing the ability to adapt to changes in the economy), strengthening social partnership (fair distribution of the development effect among all sectors of the population, assistance to vulnerable social groups), development of regional partnerships (strengthening integrity and integration in the region, updating of certain territories, achieving environmental sustainability of the city's economy, increasing the attractiveness of the city as a place to live), work and investment (improving the quality of life, maintaining the quality of the environment), developing partnerships in implementing the strategy (ensuring active interaction actions of all interested organizations and groups to achieve strategic goals).

The similarity of the main goals does not mean the identity of the target blocks of strategies. The priority and importance of the above goals are different for different cities. Due to the presence of different conditions in cities, the priority areas in the strategies and policies of cities are also different. In addition, almost every city formulates its specific goal.

As a rule, priority areas can be grouped into several groups. The groups partially overlap, since the set of groups in cities is not the same and in different cities the same direction can be attributed, for example, either to promoting economic activity, or to supporting small and medium-sized businesses, or to supporting the education system, etc. . B.S. Zhikharevich offers a classification that includes 13 directions, grouped into 4 blocks.

The first block. Development of the material environment of production and life: improving infrastructure; global renewal and development projects; Local renewal and development projects.

The second block. Creation of favorable organizational conditions for economic development: business support; support for innovation, technology diffusion; employment promotion; assistance to small and medium enterprises; support for vocational education; greening the economy (sustainable development).

The third block. Maintenance of the image and development of cooperation: tourism support; intraregional cooperation; city marketing.

The fourth block. Improving management: improving the structure and methods of managing the city.

The severity of the socio-economic problems of small cities is fundamentally different, therefore, it is necessary to develop clear criteria for the formation of a development strategy for these territories, in accordance with which clear directions and various mechanisms for its implementation of both problematic (non-viable) small cities and priority development (viable) cities must be defined competitive).

The vitality of a small city is a complex and multidimensional phenomenon and should be characterized by certain indicators and criteria.

It should be noted that in modern science, neither foreign nor domestic scientists and practitioners have identified indicators and criteria for determining the level of viability of a small city.

Of course, there are several approaches to determining the criteria for the socio-economic development of cities, including small ones, on the basis of which ratings of territories are set according to the level and quality of life, environmental component, level of urbanization, etc., but in many methods there is no rationale for indicators, characterizing the object of assessment, based on the dynamics of which it would be possible to build an objective strategy for the regeneration of small cities.

Often in the methods of assessing the socio-economic development of a small city, factor analysis, a method of pairwise comparison or expert assessments are used, but applying the latter, it is important to remember that the objectivity of the assessment depends entirely on the competence of experts. The methodology for assessing the viability of a small city should be based on the criterion of competitiveness, as a fundamental factor in the formation of a promising development strategy for the region.

An analysis of strategies and programs for the socio-economic development of small cities showed that the criterion of competitiveness in them is considered in terms of increasing production volumes, improving the quality and range of products, increasing investment potential and creating a positive migration flow.

In the conditions of the modern development of society and insufficiently clearly defined priority positions of small cities, it can be noted that the higher the level of socio-economic development, the more viable the small city is. The concentration of precisely human and economic resources gives cities the objective advantages of development without any support from the authorities.

The choice of the necessary, effective strategy will make it possible to apply mechanisms that promote the development of a particular group of small cities. The development of development strategies not of a separate small city, but of a whole group will generally strengthen spatial integrity, because a small city should become a subject of regional competitiveness management.

In our opinion, Tajikistan should revive, strengthen and develop the existing small towns, thereby maintaining their spatial compactness and adaptability to use public transport, minimize the spontaneous growth of large cities, and also apply new modern design solutions in the development of the urban environment. The grouping of small cities according to the criterion criterion will make it possible to determine the type and tools of the development strategy, as well as the mechanism for its implementation in the study area.

Reference

1. Zhikharevich B.S. World experience of strategic planning of cities and its use in the development of the Strategic Plan of St. Petersburg. Server for specialists in territorial strategic management "Strategic planning in cities and regions of Russia http://www.city-strategy.ru/22.

2. Krupnov Yu. Statement of the Union of Small Cities of the Russian Federation - Save Russia Small Cities http://krupnov.livejournal.com/373648.html

UDC 338.45

Karipova A.T., senior lecturer; Seifolla A.K., master student
L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur-Sultan, Kazakhstan)

IINNOVATIVE ACTIVITY OIL AND GAS COMPANIES

Nowadays, most large companies are actively implementing and using innovations, as they

give serious competitive advantages. Oil and gas companies also did not deviate from this direction.

There are a number of reasons that increase the importance of innovation in the oil and gas sector from year to year:

- depletion and deterioration of oil and gas reserves in many countries of the world (in Russia, USA, Canada, Norway, great Britain, etc.);
- increasing «risk of emergence and development of alternative energy sources»;
- increasing instability of the world energy market;
- tightening of the institutional framework for the development of the oil and gas sector, which is primarily due to the growth of the «value» of ownership of oil and gas resources [1].

Considering the innovative activity in the oil and gas industry, it should be noted that its development is mainly carried out at the expense of three groups of companies that constantly interact with each other.:

- international oil and gas companies (with experience in implementing large-scale projects);
- national oil and gas companies (which has an extensive resource base);
- service and technology companies, that are currently the main developers of breakthrough technologies [2].

Foreign oil and gas companies, in addition to traditional mechanisms, use venture funds to Finance innovative activities. A venture Fund is a special type of investor who is ready to invest only in innovative projects, fully understanding that it is a risky activity with a minimum percentage of successful results.

Corporate venture funds of the largest international companies (for example Shell Technology Ventures, BP Ventures, Chevron Technology Ventures, etc.), as well as national companies (Statoil Technology Invest, PetroBras Cenpes) successfully operate in the world.

Among the leading international and national oil and gas companies are Shell, ExxonMobil, Chevron, and PetroChina, which annually increases its spending on research and development (R&D) by an average of 15-20% (Table 1).

Table 1

R&D costs of oil and gas companies in 2014-2018, USD million

Oil and gas companies	Countries	R&D costs				
		2014	2015	2016	2017	2018
PetroChina	China	2 338	1 870	1 655	1 817	2 077
Exxon Mobil Corporation	USA	9 70	1 008	1 058	1 063	1 116
Royal Dutch *Shell*	Great Britain-Netherlands	1 227	1 093	1 014	922	986
British Petroleum	Great Britain	663	418	400	391	429
Chevron Corporation	USA	707	601	476	433	453
Petrobras	Brazil	1 099	630	523	572	642
Equinor (Statoil)	Norway	471	344	298	307	315
Gasprom	Russia	286	161	178	165	224
According to annual reports of companies for 2014-2018 [3,4,5,6,7,8,9,10]						

The Chinese company Petrochina is the undisputed leader in absolute spending on innovation.

The leadership trends of developing countries-the largest oil and gas companies in the US, UK and emerging China remain unchanged. Between 2014 and 2018, R&D spending in the USA (Exxon Mobil) and in the UK (Shell) averaged $1 billion annually. The United States spent, Petrochina has spent about $2 billion, which is twice as much as other companies. In 2018, the minimum unit cost of Petrobras R&D was approximately $0,6 billion, Chevron and British Petroleum-$0,4 billion, Norwegian Equinor-$0.3 billion, Russia's Gazprom – $ 0.2 billion.

The calculation of the ratio "R&D expenses / annual revenue" indicates a significant backlog of American and European oil and gas companies. Chinese and Brazilian companies, by contrast, outperformed their competitors. PetroChina and Petrobras are the leaders in this indicator.

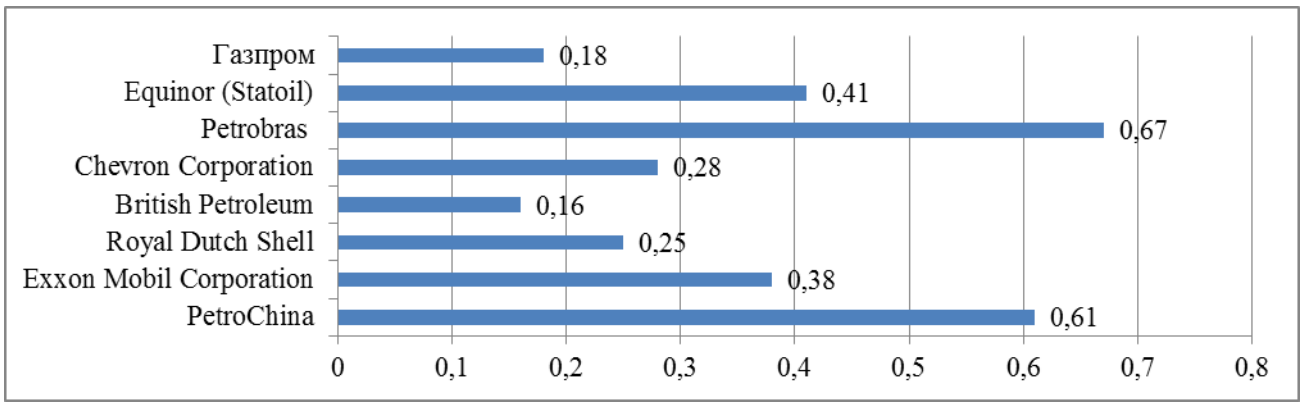

Fig. 1. Ratio of R&D costs to annual revenue in 2018 year, %.

At the end of 2018, Gazprom spent 0,18% on R&D, British Petroleum — 0,16%, Chevron and Shell – 0,28 and 0,25% , ExxonMobil-0.38%, Equinor (Statoil) – 0,41% of sales revenue. The innovation budget of the Chinese PetroChina was 0,61% of GDP, and the Brazilian national company-0,67% of GDP.

According to the results of the analysis of the above indicators, PetroChina is the leader among foreign companies in the oil industry as of 2018 year.

We reviewed the innovative activities of oil and gas companies in the global economy, the dynamics and main features of financing. Analyzing the experience of foreign oil and gas companies in conducting innovative activities, we see that they invest in technology and innovation.

The organization and management of innovative activities of foreign oil and gas companies is carried out at a high level. This is an increase in the competitiveness of companies, on the basis of which will increase the efficiency of the industry at the national level.

References

1. Земцов Р.Г., Силкин В.Ю. (2005) Проблемы инновационного развития нефтегазового сектора//Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки, 1. 41-50.

2. Косырева Н.С. (2014) Место инноваций в системе стратегических приоритетов нефтегазовых компаний. Национальные энергетические стратегии в условиях глобализации. Энергетика как платформа инновационного развития / Под ред. С.В. Жукова. – М.: ИМЭМО РАН. ISBN 978-5-9535-0401-0

3. «ExxonMobile Corporation» Summary Annual Report 2014-2018 Retrieved from URL: https://corporate.exxonmobil.com/

4. «Royal Dutch Shell» Annual Report for 2014-2018 Retrieved from URL: https://reports.shell.com/

5. «Equinor» Annual Report for 2014-2018 Retrieved from URL: https://www.equinor.com/

6. «Chevron Corporation». Annual Report for 2014-2018 Retrieved from URL: https://www.chevron.com/

7. Годовой отчет ПАО «Газпром» на 2014-2018 Retrieved from URL: http://www.gazprom.ru/

8. «PetroChina» Annual Report for 2014-2018 Retrieved from URL: http://www.petrochina.com.cn/ptr/

9. «British Petroleum» Annual Report for 2014-2018 Retrieved from URL: https://www.bp.com/

10 «Petrobras» Annual Report for 2014-2018 Retrieved from URL: http://www.petrobras.com.br/en/

UDC 330

Natalija Veselá, PhD-student; Doc. Mgr. David Hampel, Ph.D.;
Doktor ekonomie, profesor, Rodchenko V.B.
Mendelova univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta
Ústav statistiky a operačního výzkumu (Brně, Česká republika)

ANALÝZA DOPADŮ ZAHRANIČNÍCH INVESTIC NA EKONOMICKÉ VÝSLEDKY UKRAJINSKÝCH PODNIKU

Hypotéza analýzy:Zkoumáme závislost investiční atraktivity ukrajinských podniků od úrovní koncentrace typů hospodářské činnosti.

Schéma analýzy.

Seskupujeme podniky podle dluhů hospodářské činnosti na úrovni 2 znaků NACE. Bereme ukazatele s intervalem 5 let:

Podniky každé skupiny třídíme podle sestupné hodnoty aktiv. Celková aktiva tis. EUR. Rozlišujeme skupiny ABC, kde skupina A je největší hodnota aktiv společnosti, která souhrnně představuje 80% celkové hodnoty skupiny, skupina B je následující 15%, skupina C – zbývajících 5% nákladů.

Skupina A získá přibližně 20% od množství podniků, B-30%, C-50%.

Odhadujeme úroveňziskovosti (rentabilitu)aktiv (ROE pomocí P/L před zdaněním (W,X)) podle skupin a podle období. Docházíme k závěru o dynamice investiční atraktivity typů ekonomické činnosti.

Odhadujeme dynamiku velikosti aktiv podniků (to lze provést pouze ve skupinách A) a učiníme závěr o investicích do odpovídajících poddruhů ekonomické činnosti. Odhadujeme korelaci mezi ziskovostí aktiv a příchodem investic.

Bereme údaje o výši zahraničních investic podle období a porovnáme je s našimi údaji.

ABC analýza je jednou z metod třídění. Je možné třídit podle různých parametrů - vše, co má dostatečné množství statistických údajů. Správné seskupení objektů podle stupně vlivu na celkový výsledek je očekávaný výsledek analýzy ABC. Metoda ABC umožňuje třídit seznam hodnot do tří skupin, které mají různý vliv na konečný výsledek.

Analýza ABC je založena na principu nevyváženosti, během kterého je graf znázorněn kumulativní účinek na počet prvků. Takový graf se nazývá Paretova křivka, Lorentzova křivka nebo ABC křivka. Podle výsledků analýzy jsou pozice řazeny a seskupeny podle velikosti jejich příspěvku k celkovému efektu.

Díky ABC – analýze jsme schopni :

- Najít a vyznačit největší pozice, které mají největší váhu v celkovém výsledku. To znamená ukrajinské podniky, které mají vyšší totallassets.
- Analyzovat místo pozic v obrovském seznamu.
- Pracovat podle jednoho algoritmu s pozicemi jedné skupiny.

Hodnoty v seznamu po použití metody ABC jsou rozděleny do tří skupin: 1. A - nejdůležitější pro celkem (20% dává 80% výsledku (např. Příjmy)). 2. B - střední význam (30% - 15%). 3. C - nejméně důležité (50% - 5%). Uvedené hodnoty jsou volitelné. Metody stanovení hranic skupin ABC se budou lišit při analýze různých ukazatelů. Pokud se však zjistí významné odchylky, stojí za zvážení, co je špatně.

K provedení analýzy je nejprve nutné zvolit ukazatele ekonomické celkové aktiva ukrajinských podniků.

kód: Podíl NACE (celkem_assetů) podílu jednotek N dostupných jednotek z celkem (včetně n.a.)

01 Rostlinná a živočišná výroba, myslivost a související činnosti

10 Výroba potravinářských výrobku

21 Výroba základních farmaceutických výrobků a farmaceutických přípravků

28 Výroba strojů a zařízení n.e.c.

35 Dodávka elektřiny, plynu, páry a klimatizace

Navíc pro analýzu potřebujeme předběžnou přípravu dat. Důvodem je skutečnost, že stejný podnik se může zpravidla objevit pod různými jmény. Jedním z důvodů je, že podnik může mít několik právnických osob pro provádění podnikatelských činností a provádění transakcí pro různé osoby. Druhým důvodem jsou základní chyby v databázi.

Proto vykládáme data z účetního systému do tabulky Excel a provádíme analýzu jmen, vytváříme jedinečný seznam zákazníků a shrnujeme prodej stejného zákazníka. Výsledky tohoto kroku mohou sloužit jako základ pro stanovení objednávky při účtování prodejů zákazníkům.

Krok 1: Výběr ukazatelů pro analýzu a jejích příprava

• Krok 2 Analýza účinnosti podnikových segmentů;
• Krok 3 Analýza segmentů pro každý indikátor zvlášť;
• Krok 4 Shrnutí výsledků hodnocení jednotlivých ukazatelů do jedné tabulky;
• Krok 5 Analýza součtu všech ukazatelů podniků;
• Krok 6 Příprava závěrů o výsledcích analýzy a rozhodování.

Seřadíme parametry v sestupném pořadí.

Shrňte číselné údaje (parametry – Totalassetsthe USD Last avail. yr).

Najdeme podíl každého parametru na celkové hodnotě.

Vypočítejme podíl kumulativního součtu pro každou hodnotu seznamu.

Vyhledejte hodnotu v seznamu, ve kterém je kumulativní podíl téměř 80%. Toto je spodní hranice skupiny A. Horní je první v seznamu.

Najděte hodnotu v seznamu, ve kterém je kumulativní podíl téměř 95% (+ 15%). Toto je spodní hranice skupiny B.

Pro C všechno níže.

Vypočítejte počet hodnot pro každou kategorii a celkový počet položek v seznamu.

Najděte podíly každé kategorie na celkovém množství.

Výsledek procesu analýzy ABC nám dává jasnější představu o tom, která společnost je nejcennější a je vetší podle aktiv. Dostáváme základ pro určení nejefektivnějších podniků a průmyslových odvětví pro další výzkum.

UDC 338.242.2

Omurzakov A., DBA Student
L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur -Sultan, the Republic of Kazakhstan)

TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE

The Republic of Kazakhstan, considered as the world's largest landlocked country without outfall to the ocean and world's ninth largest country in terms of land area, is an emerging tourist destination. The potentials for Kazakhstan's tourism are rich and diverse. The country has opportunities for the development of many types of tourism, such as ecotourism, nature-based tourism, lake tourism, medical tourism, cultural tourism, educational, entertainment and others. Given the importance of tourism industry, the Government of the Republic of Kazakhstan supports its development and has issued a number of strategies and programs.

Kazakhstan is an oil exporting economy, and in the present context, aims at diversifying the national economy through tourism clusters' policy implementation in several regions. The government of Kazakhstan has developed several strategies and programs such as legislation "on tourist activity in the Republic of Kazakhstan, the concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan until 2023". The main purpose of these strategies and programs is to promote the development of a competitive and modern tourism industry, totally integrated into the global tourism market.

As a result of the government's initiatives, tourism has increased in the country both in terms of tourist arrivals and income during the last decade. According to the World Economic Forum's

Travel and Tourism Competitiveness Report, Kazakhstan is on the 81st place out of 136, which is four positions higher compared to the previous period [1]. Some figures can illustrate the evolution of tourism. The number of international tourist arrivals increased to 7701 million, which is 18% higher than in previous year. Kazakhstan was the host of the international exhibition "Expo 2017", called "Future Energy" in 2017, which enhanced the country's recognition as a tourist destination.

Furthermore, the strategies and programs developed by the government have pushed up many private initiatives in Kazakhstan's tourism industry. As a result, the range of services offered by local tour operators kept on increasing from year to year. For example, the number of tourism establishments has reached 2987 in 2017, which is 8% higher than in 2016 [2]. We can also observe a significant positive trend in the accommodation industry, where both quantitative and qualitative growth are observed during the decade. Accordingly, the number of placements recorded increased from 239 to 2997 (only 13% of all establishments is categorized by star ratings), with an average annual growth of 20%.

According to the results of 2017, the number of visitors to outbound, inbound and domestic tourism has increased by 4.9%, 18.1%, 25% and amounted to 7920.0 thousand people, 5838, 8 thousand people and 4368.8 thousand people, respectively. The number of accommodation places involved in the placement of visitors amounted to 2,997 units, in which there are 66,555 rooms, with a one-time capacity of 154625 beds [3]. They serviced 4107.9 thousand people and rendered services to the amount of 218,17 US$ Mn. The volume of services provided by placements (excluding restaurant services) increased by 33.8% in the reporting period compared to the same period of the previous year. The number of accommodation places in resort areas was 868 units with the number of rooms of 16911 units and the volume of rendered services was 274,26 US$ Mn.

Analyzing thoroughly the Kazakhstan tourism industry, we detect that most important inbound markets are Europe, East Asia and the Pacific, Americas, South Asia, Middle East, Africa and other countries (Figure 1). With respect to the purpose of travel, the major number of tourists usually visit the country for holidays, leisure and recreation purposes (85%), while only 15% of tourists traveled to Kazakhstan for business and professional purposes. In 2017, the travelers spent 1990 US$ Mn, of which 89% was expenditure for travel purposes, and 11% for passenger transport. Expenditure for personal reasons (91%) was higher than for professional purposes (9%) [2].

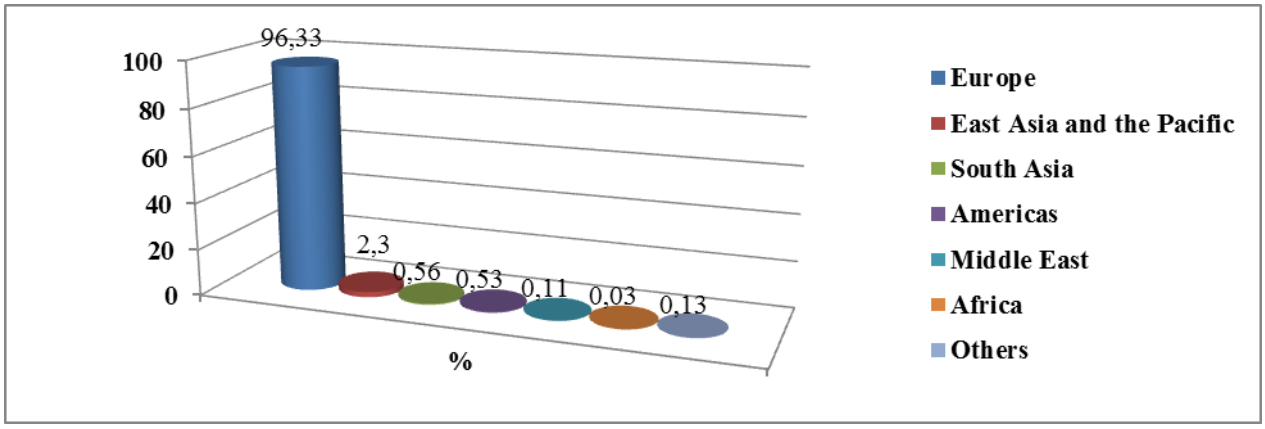

Fig. 1. Arrivals to Kazakhstan by regions in 2017[2]

A positive trend has been observed with regards to domestic tourism. Total number of trips reached 8,603 million in 2017, where overnight visitors (tourists) represent 87% and the same-day visitors (excursionists) represent 13%. Most of the people traveled for personal purpose (91%), while 9% of the individuals traveled for professional or business motives. Package tours are not popular in the country and were used only by 0.02% of the travelers [2].

Analyzing Kazakhstan's outbound tourism, total number of departures in 2017 was 10261000, which is higher than inbound tourism. Total expenditure of Kazakhstani people in 2017 was 1886 US$ Mn.

However, despite the increasing tendency of tourism development indicators in Kazakhstan, the share of tourism in the national total GDP is only nearly 1.6% [1].

Tourism development indicators show a growing tendency of the industry in the country during the last decade. Nevertheless, these indicators are considered unsatisfactory. This can be explained by a number of challenges the industry is facing such as underdeveloped tourist infrastructure, low quality and limited number of services, lack of professional staff in tourism, high prices for air travel and accommodation, inadequate marketing strategies and high dependence of tourism on the domestic market. The analysis of international inbound tourism flows to Kazakhstan shows that the country is still not an attractive destination for the foreign tourists. In this context, a highly effective destination marketing strategies are needed [4].

One of the unique features of Kazakhstan are its size and geographical location. The regions are blessed with attractive landscape, rich natural and cultural heritage. It is recommended to implement an integrated tourism development program both for the country and in its regions to address a number of challenges. Certain steps should be taken towards creating and developing a competitive and attractive tourism products and services for the tourists along with active positioning of Kazakhstan as a tourism destination in the domestic and international markets. Furthermore, active collaboration with tourism educational institutions should be strengthened to guarantee trainings for the tourism industry.

REFERENCES

1. http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/
2. World Tourism Organization (2018). UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition, UNWTO, Madrid. https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876
3. Official web-site of the Committee of Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan http://www.stat.gov.kz
4. Ramazanova M. Effects of tourism development on surface area of main lakes of Shchuchinsk- Burabay resort area, Kazakhstan//European Journal of Tourism Research. - 2019. - Vol. 21. - pp. 69-86.

UDC 338

Verbova D., student; Chaikina A., PhD in Economics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (Poltava, Ukraine)

FEATURES OF INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT ON THE AGRARIAN ENTERPRISES

Management of innovation activity on the agricultural enterprises has a number of features, which are determined by their field of activities. Agrarian enterprises – enterprises operating in the crop and livestock sector, which use a large area of land in production process, this fact puts them in dependence on weather conditions, extends the production cycle, increases the riskiness level. In 2010-2017 number of Ukrainian agricultural enterprises stands for 3-4% of the total number of enterprises, moreover, during research period they were profiting from their activities. Thus, in 2017, agricultural enterprises received over 68858.5 million UAH of a net profit, which is about 40% of the total profit of different ownership and economic activities enterprises. In 2019, Ukrainian agricultural enterprises have exported products with the price of 10017255,7 thousand USD (35% of the total value of exported products). However, statistics shows, that further development is prohibited by increase in the cost of agricultural production, increase in the level of fixed assets depreciation, degradation and disposal of large areas of agricultural land, decrease in the level of material and technical resources acquisition by the enterprises. That is why the

improvement of the innovative activity management is basic for increasing competitiveness of Ukrainian agricultural enterprises.

Unfortunately, development of innovation activity in agricultural enterprises is abstained by its lack of funding from the government, limited internal and external sources for innovation funding, inability of their rapid mobilization, high competitiveness level of the foreign enterprises. Innovation activities of the agrarian enterprises should integrate science, technology, economics, entrepreneurship, education and management from the point of view of the cyclicality of their production process. For today, amount of sales depends on the introduction of special equipment (combine harvesters, powerful and versatile tractors, etc.), on the variability of weather conditions, since it is difficult to calculate the timetable for using these equipment. Each farm is forced to have a rather large fleet of machinery and equipment that is not involved in production process for the most part of the year, for example, an expensive combine harvester can only be used for one to two months per year, but, in fact, the optimum harvest time is even shorter. Unlike traditional technologies, which are currently used by agricultural enterprises, innovative production technologies are based on the usage of energy and resource-saving systems, which have to correspond to biological and zonal features of crop cultivation, taking into account soil and climatic conditions, to reduce the number of agricultural operations, to combine several operations in one technological process, to increase the level of robotization in production processes, digitization of agricultural enterprise development management, etc.

That is why, today, in order to occupy high competitive position in the international market, it is necessary to pay attention to the development of mechanisms for managing their innovation activity, adaptation of the existing management system to European standards, which will increase competitiveness of agricultural products in foreign markets, produce financial sustainability of enterprises and promote development of the agricultural sector of our economics.

UDC 339.924

Zholdymuratova A., Masters-degree student
L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur-Sultan, Kazakhstan)

BARRIERS FOR TOURISM DEVELOPMENT AND TOURISM IN POST-SOVIET AREA

A socio-economic phenomenon of contemporary civilization, which has tightly set in a society with a dynamics of national and international way is defined as tourism (Ursache, 2015). From the middle of the twentieth century, the tourism industry has been seeing rapid growth. Tourism became an ever-growing domain, which brings many important benefits such as attraction of high investments, direct and indirect changes in development indicators for the host countries.

The Republic of Kazakhstan, just as many other countries, has been trying to develop its tourism sector during the past years. It is the 9th largest country in the world, with huge reserves of natural resources and unique, authentic culture. After detachment from the Soviet Union in the early 1990s, the young country had to build a new efficient system in a short period of time. The Republic has established its tourism sector in government in 1991, in the year when the country got its independence. Kazakhstan's tourism potential is affluent by the virtue of its natural attractions, rich cultural heritage, ethnic diversity and unique recreational facilities. The tourism sector of the country has gone through some changes: tourism was growing very slow, which can be explained by the fact that during the Soviet Union only limited number of people were able to travel outside the borders, as a result, not many people in other countries were aware of Kazakhstan as a tourism destination. This lead to a low recognition of the country as a tourist destination nowadays. Therefore, by having the basis for sustainable tourism development elements, Kazakhstan stays unattractive for foreign visitors and is still a weak competitor on the world market. It is crucial for the country to develop its tourism sector for many different reasons.

The developed tourism sector has both global and national impacts. As an example for global impact, two billiard US dollars are brought by it on daily basis, which annually covers approximately one billion people. Whereas one of the most important national impacts is economical, precisely - growth and development of national economy. Therefore, the sustainable development of tourism sector and promotion of the host country have been considered very crucial for country's further development and progress. Kazakhstan has a great potential for tourism industry growth. Despite that, it is still not recognized worldwide and the tourism sector keeps facing barriers. There has been limited number of studies of tourism in Kazakhstan in the past, this can possibly be the result of the country being a young and still unrecognized country. Nevertheless, as the result of the country development, in the recent years, more and more publications started to appear. The exiting studies of tourism of Kazakhstan mostly focus on the barriers that the country faces and discuss theoretical ways to make tourism sector more efficient and developed. By assessing the current level of tourism in Kazakhstan and based on that, identifying applicable promotional strategies for its development, it can further help to advance the tourism industry in the country, which later will have its advantages. Developed tourism sector apart from its economic benefits, provides a country with various other advantages as a preservation and promotion of cultural and natural heritage, stability in a society, etc. However, poor management of this sector can lead to terrible result as an increase in crime, hyper urbanizations, loss of cultural heritage, drug trafficking, terrorism and abuse of human rights (Ursache, 2015). Therefore, using suitable tourism development strategy and control of the situation are very important and the government of the destination country plays a very important role in it because it has the power to prevent this.

To evaluate the barriers for tourism development, it is crucial to understand what is a sustainably developed tourism and which factors affect tourism. Professors Tahiri and Kovaci (2017), made a research which assessed tourism as a fast-growing industry with very important impacts: economic, social, natural or environmental, political and cultural. They evaluated that tourism sector cannot be developed successfully in a long-run without a clear strategy, that the governments should set. Developed tourism has to ensure efficient use of environmental and natural resources of the host country, preservation of the domestic culture, traditions, and respect for local values.

The region of Central Asia (CA), which includes Kazakhstan, has a huge tourism potential. One of main the barrier that the Republic of Kazakhstan faces is not using tourism as an economic activity by the local administrative. The government should invest in promoting hospitality in universities, provide hotel staff with training and English classes in order to have professionals working in the field. Another important barrier, is a lack of marketing and therefore low demand: the hotels cannot grow and develop when they go bankrupt. Authors also mention that visa procedure should be simplified for international tourists and airports need to be updated. Whereas a study by Aimagambetov, Grela, Bespayeva (2016), suggests that the main barriers for tourism development in Kazakhstan can be classified into macro-level and meso-level. Macro-level barriers depend on the policy of the state, while small businesses are capable of taking care of barriers of meso-level. Moreover, the authors claim that the best way to stop having those barriers is to join the forces of government with independent businesses and work together.

International tourism in Kazakhstan and three other Central Asian (CA) countries, in particular, Uzbekistan, Turkmenistan, and Tadzhikistan have been examined by Kemal Kantarci (2006). His findings evaluated the key barriers for slow tourism development, which are weak demand, poor marketing, unpleasant travel conditions and unsafe environment. Kazakhstan compared to other three countries is more popular as a destination, with typically travel period around a week and mostly for business purposes. However, these findings are about Turkish tour operator's perspective on tourism in CA countries, thus operator's opinion may be different from the actual tourism conditions in these countries. Moreover, the study was conducted eleven years ago, which makes it less valid. Tourism in Armenia, which also used to be in the Soviet Union, has been growing in past years, however, it is also fighting with barriers to be more recognized and

develop tourism further. The main barrier for Armenia has been identified as lack of good marketing and specialists in the field (Tovmasyan, 2016). There is no strategic program for tourism development and the state hasn't been integrating into tourism sectors, which means that tourism in Georgia can't progress in long-run (Korganashvili & Kharadze, 2014).

To conclude, tourism in Post-Soviet countries started to develop only in a few past years, which can be explained by the fall of Soviet Union. All these countries have gone through long process of recovery and tourism sector was not really the focus of the state. Now, when the countries have become more or less stable in terms of economy, tourism sector started to grow. However, most of them stay as weak competitors in a global market for international tourism.

References

1. Aimagambetov, E., Grela, M. F., & Bespayeva, R. (2016). Ways of improving the efficiency of the organization of business activity in tourism on the basis of cluster development of the territory. International Journal of Economic perspectives, 10(3), 159-165.

2. Kantarci, K. (2006). Perceptions of Central Asia Travel Conditions: Kyrgyzstan, Kazakhstan, Uzbekistan, and Turkmenistan// Journal of Hospitality & Leisure Marketing, 15(2), 55-71.

3. Korganashvili, L., & Kharadze, N. (2014). Regional Project Management of Tourism Development in Georgia. Project Management Development - Practice & Perspectives, 109-116.

4. Tahiri, A., & Kovaci, I. (2017). The Theory of Sustainable Tourism Development//Academic Journal of Business, Administration, Law & Social Sciences, 3(1), 343-349.

5. Tovmasyan, G. (2016). Tourism Development Trends in the World// European Journal of Economic Studies, 17(3), 429-434. doi:10.13187/es.2016.17.429

6. Ursache, M. (2015). Tourism – Significant Driver Shaping a Destinations Heritage. Procedia Social and Behavioral Sciences, 188(Heritage as an alternative driver for sustainable development and economic recovery in South East Europe -Project SEE/B/0016/4.3/X sagittarius), 130-137. doi:10.1016/j.sbspro.2015.03.348

УДК 339.924

Абдул Халил Ш., студент

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Абсолютное преобладание несельскохозяйственных сфер в структуре АПК позволяет им инициировать создание современного механизма его функционирования как более жесткого, носящего технико- экономический характер нормативного контроля над технологией и организацией сельскохозяйственного производства.

Это обуславливает переход стратегических решений, определяющих развитие сельского хозяйства, от фермерских хозяйств, в зоне которых остается в основном принятие решений тактического характера. К промышленно-торговым сферам АПК.

Практика внутрифирменного планирования, в свою очередь, приводит ко все более полному использованию принципов системного подхода и маркетинга. Это создает наиболее надежную базу долгосрочного роста совокупной прибыльности всего продовольственного комплекса как основы увеличения индивидуальной прибыли во всех его звеньях и определяет их возрастающую ориентацию на повышение конечного эффекта.

Основные принципы взаимодействия различных сфер и отраслей агробизнеса:

1. Заинтересованность различных промышленных фирм в сельском хозяйстве как рынке сбыта своей продукции обусловливает разработку ими таких средств (технических

условий) сельскохозяйственного производства, которые стимулируют рост совокупной эффективности их производства и использования, повышение на этой базе рентабельности сельскохозяйственных предприятий (ферм) как предпосылки устойчивого спроса фермеров на новую технику.

2. Фирмы пищевой промышленности и торговли продовольствием, стремясь минимизировать совокупные затраты на производство, переработку и сбыт пищевых продуктов, стимулируют повышение и дифференциацию качественных показателей сельскохозяйственной продукции, расширение ее ассортимента, рациональное размещение, продуктовую, технологическую и территориальную специализацию, ликвидируя или сводя до минимума сезонность сельскохозяйственного производства.

3. Практика показывает, что без совершенного механизма реализации продовольствия, единого в масштабах всего национального рынка, невозможно рациональное ведение всего АПК.

4. Достаточный уровень насыщения продовольственного рынка резко повышает следующие многочисленные качественные характеристики (требования) продовольствия:

- оптимизация содержания питательных веществ в каждом продукте;
- уровень (степень) готовности и удобства для конечного потребителя;
- упаковка и др.

5. Рост значения управленческого труда на сельскохозяйственных предприятиях как необходимое условие реализации рассмотренных принципов рыночного механизма агробизнеса.

В развитии рыночного механизма АПК существуют две тенденции.

Первая тенденция — целенаправленная модификация агропромышленных рыночных связей путем создания агропромышленных объединений, развития контрактов, прямых связей, рыночных соглашений, государственного поддержания фермерских цен на ряд сельскохозяйственных продуктов.

Вторая тенденция заключается в том, что постепенно накапливаемые элементы излишней «заорганизованности» рынка нарушают присущую свободному рынку эффективность его воздействия на производство, в частности, усиливают сложность выбора выгодного партнера. Поэтому после известного «упорядочения» рыночных связей в настоящее время осознается необходимость ориентации в основном на рыночный механизм принятия мер для более эффективного его функционирования и безусловного учета закономерностей рынка.

Таким образом, предусмотрено формирование региональных оптовых рынков, превращение сельских товаропроизводителей в совладельцев перерабатывающих предприятий, кредитование под залог продукции, демонополизация инфраструктуры (оптовой торговли, переработки, банков) и снижение торговых надбавок с целью увеличения доли производителей в цене. Все это усиливает связи между сферами АПК и создает предпосылки для формирования рыночного механизма и его успешного функционирования.'

Список использованной литературы

1. http://aeconomy.ru/news/economy/rynochnyy-mekhanizm-v-selskom-khozya.html
2. https://articlekz.com/article/19742
3. https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/3ryinochnyiy-mehanizm-funktsionirovaniya-86899.html

УДК 331.108.2

Абжанова Алтынай, магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные организации рассматривают управление человеческими ресурсами, как всеохватывающую практику, которая играет важную роль в их развитии. В целом, фирма остается на рынке, только если она разумно использует все свои ресурсы, особенно человеческие. Использование человеческого потенциала - единственный способ эффективно использовать другие категории ресурсов. Оценка эффективности является одним из основных направлений деятельности управления людскими ресурсами; эта деятельность позволяет определить степень, в которой сотрудники выполняют свои задачи эффективно и справедливо и полностью выполняют свои обязанности.

Процесс включает в себя оценку полученных результатов, оценку физического, интеллектуального, профессионального и управленческий потенциал, и сравнение их с целями и требования к работе, занимаемой работником. Оценка должна быть систематической и формализованной; кроме того, он позволяет вести диалог работодатель-работник.

В организационном структурном, укреплении профессиональных достижений представляет собой цель, которая сосредоточена главным образом на объективной оценке результатов. Эта деятельность основана на самостоятельной оценке, а также на полученнлй обратной связи в отношении личных достижений. Тем не менее, оценка персонала может предложить отправную точку в стимулировании производительности, метод коррекции недостатков, связанных с работой результатов, а также основы стратегии управления людскими ресурсами.

Особая задача этой оценки — отбор так называемого «ключевого персонала», формирование «кадрового ядра» организации, предопределяющего как ее текущее функционирование, так и развитие. Тщательный отбор «ключевого персонала» рассматривается западными фирмами как своего рода гарантия обеспечения наилучшего помещения капитала, направленного на приобретение и развитие человеческих ресурсов.

Речь идет об отборе не только лучших на данный момент работников, но и способных активно влиять на непрерывный процесс обновления производства (это особенно важно в условиях функционирования в организации инновационных проектных структур). Необходимо определить временные границы, в которых организация может рассчитывать на эффективную отдачу работника. Наконец, надо наметить конкретные меры кадрового развития, которые должны быть индивидуальными, а для этого необходимо выяснить, чего именно не хватает данному работнику или кандидату на работу в компании.

Наиболее разработаны методы оценки уже занятого персонала компании. Это связано со стремлением к максимальному выявлению и использованию потенциала внутренних кадровых ресурсов в интересах организации в условиях «сужающихся» внешних источников квалифицированных кадров. Да и сам процесс оценки внутренних источников облегчен благодаря приближенности объекта.

Исходным элементом оценки кадров, необходимым для принятия решений по продвижению, повышению квалификации и т.п., является формальный уровень знаний и опыта, т.е. чисто анкетные данные. Но главными направлениями оценки являются оценка (учет) результатов труда и оценка (анализ) деловых и личных качеств, влияющих на эти результаты.

Оценка труда персонала выполняет ряд функций и направлена на достижение соответственно трех целей: административной, информационной, мотивационной.

Таблица 1

Влияние системы оценки на заинтересованных лиц

	Сотрудник	Руководитель	HR-специалист	Владелец
Выгоды	- равные возможности в демонстрации своих способностей и личностных качеств; - способ заявить о себе; - сама по себе оценка сотрудника показывает, что организация заинтересована в данном человеке; - лучшее понимание того, что делает менеджер и какие качества ему необходимы; - возможность выразить свои интересы, цели, ожидания в отношении карьеры; - возможность узнать свои сильные и слабые стороны; -возможность принимать решения, касающиеся личных планов в отношении карьеры и жизненных целей; - мотивация сотрудника на работу.	- составление на основе оценки эффективности и результативности работы сотрудника дальнейших планов работы; - выявление потенциала сотрудника в перспективе; - определение методов и направлений обучения и развития сотрудника	- использование результата оценки для дальнейшей разработки кадровых программ; - прогнозирование плана рекрутинга на должность	- понятно соотношение результатов труда сотрудников и оплаты труда; - доверие сотруднику: прогноз дальнейшего поведения и результативности работы; - понимание потенциала коллектива сотрудников для выполнимости стратегических целей компании
Потери	Потеря должности или невозможность дальнейшего карьерного роста	Отрыв сотрудника от работы на время оценки	Выявление несоответствия сотрудника должности	Затраты на оценку

В системе оценки много заинтересованных лиц: сотрудник, непосредственный руководитель, HR-специалист, владелец, и у каждого свои выгоды и потери от оценки. Это делает процессы разработки системы рисковыми, но интересными. Рассмотрим влияние системы оценки на заинтересованных лиц в таблице 1.

Стоит отметить, что нет смысла создавать систему оценки персонала, если в компании нет системы рекрутинга и параллельно не разрабатывается система мотивации. Если в организации нет политики удержания, то дорогостоящая оценка приведет лишь к увеличению текучести кадров, сотрудники, скорее всего, перейдут к конкурентам. Система оценки должна стимулировать персонал работать не от зари до зари и после выдавать себя за героя и требовать повышенной оплаты, а работать с умом, развивая свои компетенции и принося компании запланированный результат.

Список используемой литературы

1. Апенько С.Н. Оценка персонала: Эволюция подходов и технологии их использования. – М. : Информ-Знание, 2004. – 300 с.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник. 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2009.

УДК 338.24

Авдєєв Д.А., магістрант; Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток економіки України багато в чому залежить від рівня ефективності інноваційних процесів. Інновації необхідні, вони дають можливість збільшити, одержуваний прибуток, шляхом зниження витрат, підвищують конкурентоспроможність підприємства, що життєво необхідно для виживання в умовах ринку.

Одним з важливих чинників поширення будь-якої інновації є її взаємодія з відповідним соціально-економічним оточенням, істотним елементом якого є конкуруючі технології. Процес ускладнення і подорожчання науково-технічних проектів, що відбувається у світовій практиці, викликає необхідність постійного збільшення ресурсів на розвиток наукових досліджень і реалізацію інновацій, підвищення значущості проблеми визначення ступеня ризику в досягненні потрібних результатів.

Ефективність системи управління інноваційними процесами підприємства в динамічному оточенні визначається внутрішніми та зовнішніми складовими, які наведено на рис. 1.

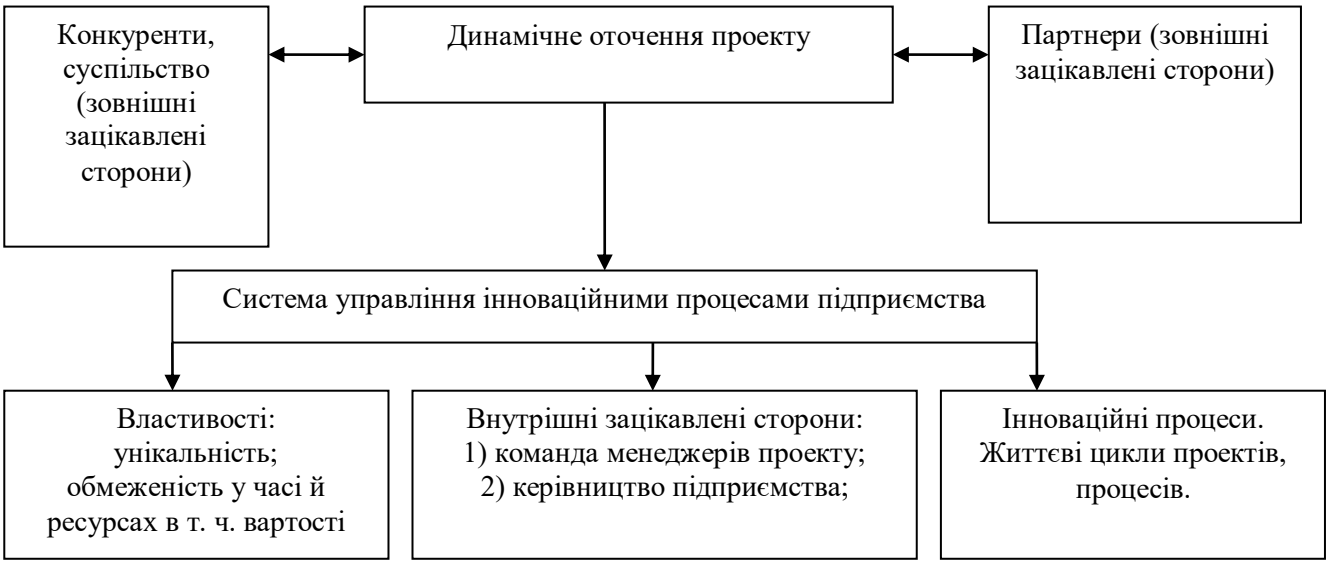

Рис. 1. Система управління інноваційними процесами на підприємстві в динамічному оточенні

Отже, інноваційний процес – це створення такої системи, яка дозволить в найкоротші терміни і з високою ефективністю використовувати в діяльності підприємства інтелектуальний і науково-технічний потенціали підприємства.

Список використаних джерел

1. Козак Л.С. Основні фактори і перспективи інноваційного розвитку підприємств і трансферу технологій в Україні [Електронний ресурс] / Л. С. Козак, В. В.Червякова // Економіка та управління на транспорті. – 2016. – Вип. 2. – С. 177–187. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ eut_2016_2_30.

2. Косенко О.П. Оцінка комерційного потенціалу технологій : монографія / О.П. Косенко, І.В. Долина, А.В. Косенко ; за заг. ред. доц. О.П. Косенко. – Харків : «Смугаста типографія», 2015. – 506 с.

УДК 339.137

Анохін Б.О., магістрант
Науковий керівник: Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Існує декілька методів визначення рівня конкурентоспроможності підприємства. Одним з них, і найбільш поширеним у практиці оцінки конкурентоспроможності (за достовірністю і доступністю вихідної інформації) є метод різниць. Згідно цього методу при аналізі конкурентоспроможності підприємства оцінюються показники, що характеризують ефективність використання ресурсів та витрат підприємства, обсяги діяльності, що характеризують розмір потенціалу підприємства. На основі даних про конкурентів розраховується відношення показників досліджуваної фірми або до середніх значень даних показників по сукупності аналогічних фірм, або до показників лідера ринку.

Перевагою цього методу є врахування великої кількості показників та можливість визначити «слабкі місця» фірми або конкурентів. Недолік – вимагає досить працемістких розрахунків та великого обсягу звітних даних про конкурентів, що не завжди доступні для дослідження.

Метод рангів визначає загальні положення, сильні та слабкі сторони підприємства, що оцінюється, в боротьбі з конкурентами.

Сутність оцінки конкурентоспроможності за ранговим методом полягає в наступному:

кожен з показників по всій сукупності порівнюваних фірм ранжується, тобто присвоюється порядковий номер, це повторюється з кожною фірмою;

розраховується середнє значення рангу підприємства на основі якого і дається однозначна оцінка конкурентів.

Застосування даного методу ґрунтується на визначенні місця підприємств-конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування досягнених значень показників.

Перевагою даного методу є його простота, можливість застосування для оцінок як кількісних, так і якісних показників. В той же час даний метод дає тільки посередній результат, не дозволяє оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента.

Інтегральний метод базується на розрахунку індексів окремих показників конкурентоспроможності. Перевагою методу є те, що він дозволяє дати оцінку конкурентоспроможності в динаміці, тобто врахувати можливі зміни в тактиці роботи підприємства за певний період, крім того, метод дозволяє дати характеристику потенційної конкурентоспроможності.

Недоліком методу є те, що переважно високу оцінку конкурентоспроможності будуть мати підприємства, в яких конкурентний статус в базовому періоді був достатньо низький.

Отже, уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства не існує. Це обумовлено неоднозначністю розуміння самого поняття «конкурентоспроможність», і спричиняє неоднозначність підходів і методик оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Джеджула В.В. Єпіфанова І.Ю., Цвик О.Г. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №4. С. 5 – 8.

2. Єпіфанова І. Ю. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі в Україні / Єпіфанова І. Ю., Гайдей М. О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №23. – С. 53-57.

УДК 339.924

Байтемирова М., студентка
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева(Нур-Султан, Казахстан)

АНАЛИЗ УРОВНЯ ВНУТРЕННИХ ЗАТРАТ НА НИОКР К ВВП В КАЗАХСТАНЕ

На современном этапе активно осуществляется процесс формирования национальных интересов Республики Казахстан в интеллектуальной сфере, что характеризуется необходимостью нашей страны в научно-технологическом ускорении. Казахстан остается аграрно-индустриальной страной с экстенсивным ростом. При этом уровень индустриализации экономики остается крайне низкой ввиду износа ОПФ и чрезвычайно затянувшегося технологического перевооружения. Национальная экономика не сумела преодолеть сырьевую направленность и создать мощные перерабатывающие отрасли.

Важным источником финансирования науки во всех экономически развитых странах являются бюджетные средства. Одним из важных показателей для оценки научно-технологического развития в мире принято считать относительный показатель внутренних затрат. В Казахстане относительный показатель внутренних затрат на исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту в 2017 г. составил 0,13 %, что на 0,01 меньше, чем 2016 г. и на 0,04 больше, чем в 2015 г.

Таблица 1

Внутренние затраты на НИОКР в Казахстане, 2010-2017 гг.

Показатель	2010	2011	2012г.	2013г.	2014г.	2015 .	2016 .	2017 .
Валовый внутренний продукт, млрд. тенге	21 815,5	28 243,1	31015,2	35999,0	39675,8	40 884,1	46971,2	53101,3
Внутренние затраты на НИОКР, млн. тенге	33 466,8	43 351,6	51253,1	61672,7	66347,6	69 302,9	66600,1	68 884,2
В %х к ВВП	0,15	0,15	0,16	0,17	0,17	0,17	0,14	0,13

ВВП и внутренние затраты на НИОКР в период с 2010 по 2017 год увеличились почти в два раза. Так, ВВП в Казахстане в 2017 году составило 53 101,3 млрд. тенге, что на 12 217,2 млрд. тенге (или 29,8 %) больше, чем в 2015 году и на 22 086,1 (или 71,2 %) больше, чем в 2012 году. При анализе динамики уровня внутренних затрат на НИОКР к ВВП отмечаем, что в период с 2010-2017 год значение этого показателя понизилось на 0,02 % и составило в 2017 году 0,13 %, что подтверждает недостаточное понимание инноваций и того, как развивать инновации в промышленности, университетах.

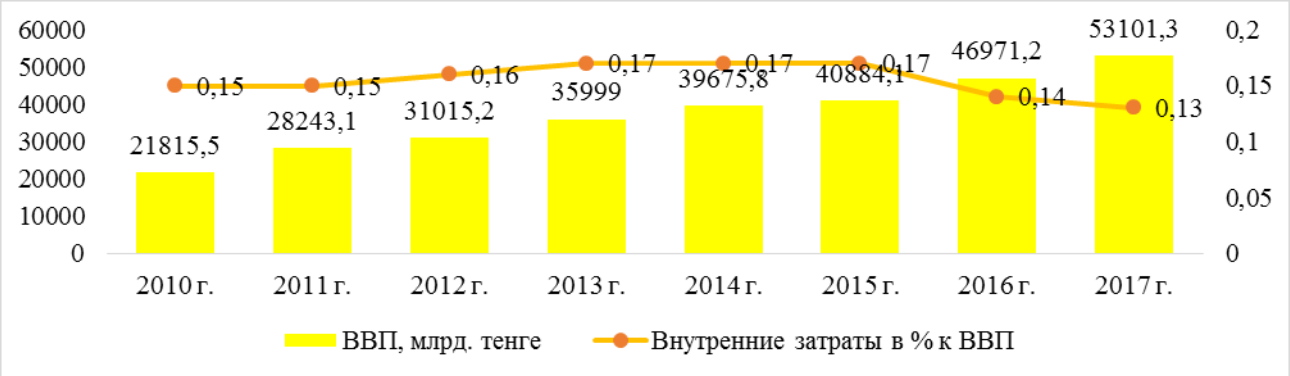

Рис. 1. Динамика ВВП и уровня внутренних затрат на НИОКР к ВВП в РК

Таблица 2

Источники финансирования внутренних затрат на НИОКР

Источники финансирования	2013г.	%	2014г.	%	2015г.	%	2016г.	%	2017г.	%
Внутренние затраты на НИОКР, в т.ч.	61672,7		66347,6		69302,9		66600,1		68884,2	
собственные средства	17836,2	28,9	19858,3	29,9	25356,6	36,5	26388,8	39,6	28187,6	40,9
республиканский бюджет	38795,6	62,9	43052,6	64,8	40424,7	58,3	35186,3	52,8	35338,3	51,3
местный бюджет	477,7	0,8	290,9	0,3	294,5	0,4	254,2	0,3	641,7	0,9
иностранные инвестиции	466,2	0,8	489,6	0,7	1 254,6	1,8	1 018,7	1,5	1 272,3	1,8
прочие средства	4 097,0	6,6	2 656,2	4,0	1 972,5	2,8	3 752,1	5,6	3 444,3	5,0

Исходя из табл. 2 можно сказать, что собственные средства составили 40,9 % из внутренних затрат на НИОКР на 2017 год и увеличились на 12 % по сравнению с 2013 годом. Это связано с развитием коммерческого сектора, открытием Start-Up и привлечением инвесторов. А внутренние затраты на НИОКР из республиканского бюджета составили 51,3%, что на 11,6 % меньше, чем в 2013 году. Следствием этого является увеличение инвесторов, заинтересованных в проектах и разработках, а также недоведённые проекты до реализации.

Меры для развития НИОКР:

- научно-исследовательские институты в Казахстане нуждаются в коммерческом применении исследований и разработок для повышения экономического роста;
- государство должно выработать направления по стимулированию внедрения предприятиями научно-технологических разработок;
- активное участие национальных компаний в технологической политике государства;
- введение налоговых и других льгот для иновационно-активных предприятий;
- реализация научных проектов, направленных на получение конечного продукта для конкретного заинтересованного потребителя;
- реализация кластерного подхода с использованием механизмов ГЧП при создании инновационной продукции;
- государству необходимо создавать стимулы к коммерциализации через отказ от прав на результаты научно-технической деятельности;
- необходимо разработать на государственном уровне научно-обоснованную концепцию разработки и реализации патентно-лицензионной политики, интеграции страны в международный технологический обмен в условиях глобализации;
- выработать механизмы партнерства с ведущими зарубежными научными центрами для привлечения ученых и иностранными транснациональными компаниями через заключение технологических соглашений и формирование совместных научно-технологических проектов.

Республике Казахстан необходимо проводить соответствующую государственную политику, направленную на координацию действий НИИ и частного сектора в вопросах развития научно-технологического потенциала страны, активно используя политику казахстанского содержания при разработке проектов, что позволит укрепить связь между наукой и частным сектором.

Список использованных источников

1. Доктрина научно-технологического развития Республики Казахстан до 2030 года «Ұмтылыс – Стремление – Endeavour».

УДК 338.24

Бактыбаева А., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Развитию рынка телекоммуникационных услуг на сегодняшний день в республике придается огромное значение как немаловажному фактору и условию интеграции во всемирное общество. Казахстанский рынок телекоммуникаций представляет собой один из более динамично развивающихся секторов народного хозяйства Казахстана.

Существенное влияние в отличительные черты формирования телекоммуникационного рынка Казахстана проявляют географические, а также демографические черты государства, к основным из которых относятся значительная территория и невысокая плотность населения. По величине территории страна занимает 9 роль в мире, вслед за Аргентиной и Бразилией. По этой причине средняя плотность жителей в Казахстане весьма невысокая и составляет 5,5 чел./кв.метр, собственно в 1,5 раза менее плотности жителей в Российской Федерации и в десятки раз меньше плотности жителей стран Европы.

На сегодняшний день рынок телекоммуникаций формируется настолько стремительными темпами, что разрешить себе гонку за технологиями способны или большая компания, либо альянс компаний.

Главные факторы и всемирные тренды в отрасли вплоть до 2020 года хорошо известны, их отчетливо определили основные специалисты телекоммуникационного рынка США и Европы: это последующий стремительный рост мобильных телекоммуникационных услуг, увеличение условий к интеллектуальным услугам, увеличение требований к их защищенности, явственное повышение доли мобильных платежей, максимальное взаимопроникновение традиционных телекоммуникационных услуг и IT-сервисов, но кроме того неоднократное увеличение трафика мобильного и фиксированного интернета за счет необратимых перемен в программном обеспечении абсолютно всех ИКТ приборов и электробытовой техники.

Согласно сведениям «Казахтелекома», если в 2010г. в Казахстане услугами фиксированной телефонии использовали 4,2 миллионов домохозяйств, то на сегодняшний день таковых осталось 3,2 миллионов – также данный процесс продолжится: темп этого перетока составляет в среднем 500 тыс. домохозяйств в год. Однако если потребитель с головой (и с платежами) уходит в мобильный телефон, то оператору связи ровным счетом ничего другого не остается, как следовать за ним.

Приобретение «Казахтелекомом» 75-процентного голосующего пакета акций АО «KCell» стало основным событием в казахстанском рынке мобильной связи.

База KCell согласно состоянию на 1 квартал 2018 года составляла 9 миллионов 855 тыс. абонентов, что является отличным результатом. Она обрела широкую платформу для собственного будущего развития в качестве инфраструктурного и интегрированного оператора, который способен предоставлять услуги фиксированной и мобильной связи, доступ к широкополосному интернету и телевидению одновременно. Данная попытка объединить максимально допустимое предложение в один пакет – вполне рыночная тенденция, характерная не только для области телекоммуникаций.

Хочется отметить, что казахстанский рынок мобильной связи в плане технологий двигается в сравнение с развитыми странами с небольшим опозданием. К примеру, самые первые 4G сети были внедрены в конце 2009 года, но в Казахстане коммерческий запуск был проведен в завершении 2012 года.

На мой взгляд, рынок телекоммуникаций Казахстана будет совершенствоваться в сторону внедрения новейших технологий и решений вслед за мировыми практиками: первостепенной задачей станет внедрение сети 5G и последующее проникновение 4G в

регионы Казахстана. Кроме того в ближайшем будущем будет совершенствоваться сектор «интернета вещей», который предполагает под собой подсоединение к интернету дополнительных девайсов и гаджетов, что сформирует дополнительную стоимость для телекоммуникационного рынка и изменит предпочтения пользователей.

Программа пилотного введения 5G рассчитана в 2019-2021 года и предусматривает 3 фазы испытания различных сценариев применения технологий: фиксировано-беспроводной доступ (FWA), усовершенствованная широкополосная мобильная связь (eMBB) также межмашинное взаимодействие (mMTC). В рамках программы кроме того осуществится проверка возможностей технической реализации и испытание виртуализации разных 5G-частей: сетей радиодоступа (vRAN) и пакетного ядра (5GC).

В заключение хотелось бы отметить, что развитие телекоммуникации в Казахстане играет огромную роль в жизни всего населения. Роль телекоммуникаций для экономики государства нельзя переоценить. По существу, данная область считается жизненно значимым компонентом для абсолютно всех компаний во всех государствах на сегодняшнем этапе. Наличие рынка особо важно для бизнеса, которому для роста важны передовые телекоммуникационные услуги. Экономика в целом, а также общие показатели занятости и производительности в отдельных секторах экономики только выиграют с увеличения капиталовложений и инновационных подходов в сфере телекоммуникаций.

По моему мнению, в условиях национальных экономик, не только казахстанской, но также экономик всей Центральной и Юго-Восточной Азии, почти все станут подчиняться единым законам рынка. Необходимы будут дешевые финансы и возможность зарабатывать в валюте. В нашем государстве, подобные возможности пока есть только у «Казахтелекома». АО «Казахтелеком» основал оптоволоконное кольцо практически по всей республике, плюс предоставил центры обработки данных, основал центры хранения информации, которыми пользуются как Google, так и YouTube, и Facebook.

Список использованных источников

1. Официальный сайт АО «Казахтелеком» https://telecom.kz/

УДК 658.51

Бібен М., магістр
Полтавський національний технічний університеті імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

КРЕАТИВНІСТЬ ТА КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У зарубіжній та науковій літературі є багато підходів щодо визначення поняття «креативний менеджмент». Це поняття розглянуто у працях І. Вільма, К. Койна, Ч. Девіса, Дж. Герета, Г. Айзенка, Р. Уайсберга, І.Я. Лернера, які пов’язують креативність із здатністю творчо мислити, а креативний менеджмент, відповідно, з розвитком творчого потенціалу підприємства та персоналу, що має забезпечити створення нових (інноваційний) знань та їх втілення у діяльність. Взагалі наявність креативного потенціалу характеризує унікальність колективу (команди), його здатність досягати унікальності у конкретному середовищі діяльності та забезпечувати підприємству його адаптивність до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Доцільно розглянути зміст понять «креативність» та «креативний менеджмент» та з метою визначення цілей та завдань креативного менеджменту підприємства (табл. 1 –2) .

Таблиця 1

Підходи щодо тлумачення поняття «креативність»

Автори	Зміст поняття «креативність»
Економіко-управлінський підхід [1].	здатність створювати і знаходити нові ідеї, відхиляючись від прийнятих схем мислення, успішно вирішувати завдання, які постають перед підприємством нестандартним чином.
Філософський підхід [2].	здатність творити, результати якої ведуть до нового незвичного бачення проблеми або ситуації. Творчі здібності здатні проявлятися у мисленні індивідів, в їх трудовій діяльності, у створених ними творах мистецтва та ін.
Психологічний підхід [3].	рівень творчої обдарованості, здатності до творчості, що становить відносно стійку характеристику особистості, несвідома до інтелекту функція цілісної особистості, залежна від цілого комплексу її психологічних характеристик.

До основних критеріїв креативності (здібностей людини) відносять такі: гнучкість інноваційність; оригінальність, метафоричність; сприйнятливість. Е. Торренс вважає, що важливими ознаками (компонентами) креативності є: підвищена чутливість до актуальних проблем, дефіциту або суперечливості необхідних знань; дії щодо пошуку способів вирішення цих рішень, які засновані на генеруванні гіпотез, перевірці і зміні гіпотез при необхідності та формулюванні результату рішення. До факторів креативності він відносить: швидкість, чіткість, гнучкість мислення, чутливість до проблем, оригінальність, винахідливість, конструктивність при їх вирішенні та ін. [4]. Інші автори пропонують такі основні характеристики креативного менеджменту: креативність, неординарне мислення, творчі здібності, талант, майстерність, геніальність, коучинг тощо [5].

Узагальнення та систематизація наукових праць дає змогу визначити основні підходи щодо розуміння поняття креативний менеджмент (табл. 2)

Таблиця 2

Підходи щодо тлумачення поняття «креативний менеджмент»

Підхід	Зміст поняття «креативний менеджмент»
Компонента системи управління підприємством [5].	креативний менеджмент як компонента системи управління підприємством.
Особлива управлінська діяльність [6].	особлива управлінська діяльність, що спрямована на активізацію творчої діяльності працівників щодо генерування креативних ідей, їх оцінку та відбір з метою формування ефективних креативних рішень, реалізація яких забезпечить підприємству інноваційний розвиток та одержання високих економічних, соціальних і екологічних результатів
Функція управлінської діяльності [7].	створення комфортних умов роботи, сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, розвиток справедливого матеріального та матеріального мотивування, розробку та розвиток відповідної корпоративної культури, з іншого боку, активізацію ініціативи та творчої діяльності працівників щодо генерування, пошуку, розвитку, поєднання креативних ідей, їх оцінювання та вибору з метою реалізації інноваційного розвитку підприємства
Метод управління колективом [8].	менеджмент виключно колективних творчих процесів, що мають на меті знаходження ефективних нестандартних рішень

Механізм взаємодії керуючої та керованої систем [9].	креативний менеджмент у широкому сенсі – це складний механізм взаємодії керуючої та керованої систем для створення сприятливих умов і можливостей творчого розвитку й досягнення організацією ефективного результату.
Інструмент впливу на інноваційний розвиток підприємства [10].	креативний менеджмент варто розглядати як вплив на творчих працівників з метою генерування, пошуку, розвитку, поєднання комерційних ідей, їх оцінювання та вибору з метою реалізації інноваційного розвитку та досягнення цілей і місії компанії

Автори слушно виділяють такі цілі креативного менеджменту: [5, 11-13] оцінка творчого потенціалу працівника; експертна оцінка творчої діяльності колективу (команди); аналіз мотиваційних установок співробітників; забезпечення здатності суб'єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації; акумулювання нових ідей у формі наукової або технологічної інформації. Крім цього важливо розрізняти внутрішніх та зовнішніх суб'єктів креативного менеджменту.

Список використаних джерел

1. Журавлев В. А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества. Креативная экономика. 2008. № 4. С. 3-8.
2. Енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/
3. Карпенко Л. А., Петровский А. В., Ярошевский М. Г. Краткий психологический словарь. Ростов-на-Дону: «ФЕНИКС». 1998. 505 с.
4. Torrance E. P. Guiding Creative Talent – Englewoodcliffs. N. Y. Prentice-Hall, 1962. 117 с.
5. Войтушенко А. А., Бушуєв С.Д. Розвиток креативного потенціалу колективу як фактор впливу на ефективну роботу підприємства. *Управління розвитком складних систем*. (29 – 2017).
6. Онищенко В.О., Комеліна О.В., Редкін О.В., Толкачев Д.М. Управління проектами. Теорія і практика професійного управління бізнес-проектами та програмами розвитку: підручник у трьох частинах. Полтава, ФОП Пусан А.Ф., 2017.
7. Божидарник Т., Василик Н. Формування й розвиток креативного менеджменту на підприємстві. Економіст № 3. 2015. с. 37-39.
8. Свидрук І.І. Креативний менеджмент. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 224 с.
9. Кирсанов К. Креативный и эвристический менеджмент. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ovsem.com.
10. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.7. С. 360-364.
11. Каленіченко Ю.Б. Смірнова Я.І. Креативність як основа менеджменту організації. Маркетиинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т.2. С.186-191.
12. Комеліна О.В. Сучасні засади формування інноваційно-креативної моделі розвитку економіки. Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27 жовтня 2016 р. Ч. 1. Полтава,: ФОП Пуссан А.Ф., 2016. С. 17 – 20.
13. Креативний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moodle.ipo.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=32274

УДК 658.26:620.98:330.332.5

Гришко В.В., к.е.н., доцент; Крахмальова Т.М., студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОСЕРВІСНИХ КОМПАНІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТА ВТІЛЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ

Надзвичайно високий рівень споживання енергоресурсів в Україні на одиницю ВВП, залежність від російського газу, а також зношеність енергетичної інфраструктури обумовлюють приналежність енергозбереження та енергоефективності до пріоритетних напрямів енергетичної політики українського уряду. Так, згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2030 року, в рамках базового сценарію розвитку економіки внаслідок реалізації заходів збільшення енергоефективності може бути досягнуто зниження показника енергоємності ВВП майже на 60%. При цьому, відповідно до Стратегії, одним з основних напрямків державної політики у сфері енергоефективності має бути стимулювання розвитку енергосервісних компаній (ЕСКО) як інструмента втілення енергоефективних заходів шляхом створення відповідної нормативної бази та впровадження механізмів енергосервісних перформанс контрактів.

Підвищення енергоефективності, зокрема в житловому секторі можливе за умови впровадження низки відповідних заходів. Так, згідно з Національним планом дій з енергоефективності на період до 2020 року, одним з інструментів для втілення таких заходів є залучення ЕСКО. За дорученням Уряду України, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України опрацювало з представниками міжнародних фінансових організацій і з українськими банками, представленими ПАТ «Укрексімбанк» та Державним ощадним банком України АТ «Ощадбанк», досвід реалізації проектів з енергозбереження шляхом використання інструменту ЕСКО, який підтвердив ефективність та економічну доцільність реалізації проектів через механізм енергосервісних контрактів.

ЕСКО почали з'являтися в 70-ті роки минулого століття в Сполучених Штатах Америки у зв'язку з енергетичною кризою. Одним з перших прикладів ЕСКО була фірма Time Energy (Техас), яка представила пристрій, що автоматизує увімкнення й вимкнення світла та іншого обладнання («таймер») відповідно до потреб енергоспоживання. Однією з головних причин повільного первинного продажу пристрою було те, що потенційний покупець сумнівався, чи зможе реально економити. У зв'язку з цим Time Energy встановила замовнику обладнання авансом в обмін на відсоток за фактично отримані заощадження. Це й була, по суті, класична схема ЕСКО. Незабаром модель ЕСКО набула поширення в багатьох інших країнах світу. Нині ж діяльність ЕСКО спрямована на впровадження енергоощадних заходів з метою підвищення ефективності процесів енергопостачання та енергоспоживання (виробництво/когенерація енергії та її постачання, опалення, вентиляція та кондиціювання повітря, освітлення, технологічні процеси, системи управління споживанням енергії, підвищення теплотехнічних показників будівель тощо).

Отже, великі можливості для реалізації потенціалу енергозбереження та удосконалення підходів до здійснення енергетичного менеджменту криються у розвитку діяльності з надання енергосервісних послуг. Світова практика дає різні приклади як організації такої діяльності, так і договірних механізмів та принципів фінансування для її розвитку.

Список використаних джерел

1. Використання фінансових інструментів при реалізації місцевих проектів розвитку інфраструктури та енергозбереження : методичний посібник / під заг. ред., І.Ф. Щербини ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 60 с

УДК 339.924

Жампозова А., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ В ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКЕ

Цифровая экономика занимает основное направление в приоритете многих стран в эпоху взаимосвязанного мира с киберпространством. Однако “бум” в цифровой экономике может сочетаться с киберугрозами, кибер-рисками для стран в виде вредоносных программ, эскалации организованной преступности, утечкой персональных данных и т.д. По оценке экспертов в настоящее время более 140 стран мира разрабатывают кибервооружения, которые отличаются скрытностью и экономической эффективностью. Поэтому количество операций на фронтах киберпространства постоянно растёт: ежедневно во всём мире выполняются тысячи атак, направленных на нарушение работы объектов государственной инфраструктуры разных стран. Таким образом, странам необходимо быть готовыми к киберугрозам со стороны виртуального мира.

Национальная стратегия кибербезопасности является важным элементом, необходимым для защиты и обеспечения безопасной цифровой экономики. Именно данному аспекту странам необходимо уделить особое внимание при активном развитии цифровизации.

Современный мир предлагает удивительные возможности, по мере того, как население планеты перемещается в киберпространство. Для того чтобы быть конкурентоспособными в современном мире, предприятия должны вводить новшества и инновации, чтобы стать частью цифровой экономики.

Экономика в коллаборации с IT технологиями могут изменить традиционный способ ведения бизнеса, тем самым открывая доступ к новым рынкам. Информация является средством интеграции и активатором инновации в бизнес. Поэтому странам необходимо приложить усилия для развития передовых технологий XXI века.

Цифровая эволюция влияет на мир в нескольких аспектах, от электронной экономики, социальных движений, правительственных выборов до быстрой осведомленности глобальных проблем.

В развивающемся киберпространстве IT технологии продолжают расширять границы цифровой экономики. Одним из самых “разрушительных” инноваций является биткоин, всеми известная как первая в мире цифровая валюта на основе однорангового соглашения. Цифровая валюта переопределяет финансовый сектор, так как стирает границы реального мира и создает возможности для поддержания цифровой системы.

С момента актуальности цифровой экономики возникает необходимость в защищенном киберпространстве. Аспект киберугроз неизбежен в эпоху цифрового прогресса. Кибербезопасность является ключевым элементом национальной безопасности. Странам необходимо контролировать цифровую экономику и обеспечить безопасность в киберпространстве. Защита от киберугроз является одним из главных приоритетов для стран всего мира.

Цифровая экономика определяется как деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и интернет-торговля, и краудфандинг и прочее.

Рост и потенциал цифровой экономики зависит от компетенции данных в киберпространстве. Инвестиции в цифровизацию имеют эффект мультипликативного роста в национальном ВВП, где он увеличивает объем народного хозяйства. Лидером в цифровой экономике является США, с накоплениями в 5,9 трлн долларов через цифровизацию экономики, которая составляет 33% от ее валового внутреннего продукта (ВВП).

Угрозы в киберпространстве разделены на такие инструменты, как киберугроза, агент угроз, а также вектор атаки. Инструменты киберугрозы – отвечает на вопрос «что», агенты угрозы - «кто» и вектор атаки – «как». Одними из видов киберугроз для стран является кибершпионаж, хактивизм и кибертерроризм, которые относятся к организованной преступности в киберпространстве. Тем не менее, будущее киберпространства зависит от политики стран, поскольку только контроль со стороны правительства позволит продвижению кибербезопасности.

Цифровая экономика для всего мира сопровождается большими затратами, и поэтому обеспечение безопасного киберпространства для всех пользователей является беспрецедентной задачей любой страны. Киберугрозы стран развиваются и обновляются так часто из-за динамизма киберпространства.

В киберпространстве нет границ между странами, это как одно большое государство и только международное сотрудничество имеет решающее значение в защите от киберпреступности. Обмен знаниями и сотрудничество среди стран имеют решающее значение для смягчения воздействия кибератак. Поэтому сотрудничество между странами могут усилить коллективную кибербезопасность.

В заключении хотелось бы отметить, что одним из методов повышения доверия и уверенности пользователей цифровой является реализация национальной стратегии кибербезопасности, которая сможет предотвратить киберугрозы.

УДК 334.024

Жарылкапова Карина, студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ

В условиях рыночной экономики каждому предприятию следует реализовывать собственную работу с минимальными потерями. Для этого организация обязана являться результативным, конкурентоспособным, обеспечивать покупателям высококачественные продукты, либо обслуживание.

Кроме того, существенную значимость представляет правильное руководство предприятием. Основным итогом результативной работы компании считается, регулярное приобретение доходов. Основная задача каждой компании, считается повышение прибыли различным справедливым методом.

Доходы предполагают собою финансовые выгоды, приобретенные вследствие поступлению вложений, также активов, но кроме того уменьшению затрат согласно кредитным также другим обязанностям компании. Прибыль определяет общую необходимую сумму денег, прибывающих предприятию за конкретный промежуток. Имеется система управления доходами, также затратами компании.

Такого рода система, во совершенстве, гарантирует устойчивость, также систематичность валютных поступлений, с реализации разных разновидностей работы, исполняемых предприятием.

Процедура управления доходами также затратами в компании возможно разбить на 2 элемента: руководство затратами, также руководство доходами.

Подобное руководство исполняется при помощи методов управления доходами, к которым принадлежит метод тарифных проектов, способ оптимизации стоимости, распределение.

Способы управления доходами считаются оптимизированной модификацией, основанной в моделировании спроса в торге услуг.

Руководство доходами – финансовая техника, нацеленная в установление более доходной стоимостной политики, с целью оптимизации дохода компании на основе определения спроса.

Способ управления доходами максимизирует 2 источника прибыли: размер также стоимость в штуку изготавливаемых продуктов либо услуг.

Для того, чтобы было меньше затрат, сопряженных с предложением определенных услуг, либо созданием определенных продуктов, следует создавать проекты согласно вероятной добавочной работы компании.

На начальных этапах существования организация еще не имеет устоявшегося рынка сбыта, постоянных потребителей, конкурентоспособности и имиджевого статуса. Поэтому очень важно на первых этапах правильно определиться с целью деятельности организации и ответственно отнестись к производимым товарам и услугам.

Очень важным является прогнозирование. Оно позволяет компаниям увидеть, на какую прибыть и какие расходы можно рассчитываться при осуществлении той или иной деятельности.

Если компания уже заняла уверенную позицию на рынке услуг и товаров, то не стоит халатно относиться к управлению финансами в организации. Чтобы увеличить доходы организации, следует произвести расходы на модернизацию, переквалификацию персонала, открытию новых филиалов.

Последующий стадия хода управления затратами сопряжен со значением текстуры также совокупностью расходов со учетом узких экономических способностей. В крайней стадии управления расходами следует также определить отвечающих работников за затраты.

Не сложно отметить, то что в сегодняшней стадии формирования экономики многочисленные предприятия малоэффективны. Характеристики прибыли также затрат компании демонстрируют уровень ее прочности, экономической устойчивости также благосостояния. Базой производительности экономической работы предприятия, считается процедура управления доходами также затратами.

Список использованной литературы

1. Глазунов В.Н. Управление доходом фирмы: Практические рекомендации // М.: Экономика, 2003.

2. Казуева Т.С. Управление доходами и расходами предприятия. – М.: ИД «Дашков и К», 2007.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. // М.: ИНФРА, 2003.

УДК 658.152:65.018(477.43)

Калайда В.О., студентка
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інноваційна діяльність підприємства спрямована на впровадження таких інновацій, які б зміцнили ринкові позиції, підвищили конкурентоспроможність та інше. На думку В.В. Стадника та М.А.Йохни, управління інноваційною діяльністю це складова менеджменту сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізації інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцненню ринкових позицій підприємства[1].

Розвиток та функціонування інновацій та інноваційних процесів підприємства неможливо без створення системи управління інноваційною діяльністю, яка контролювала би всі складові даного виду діяльності як на стратегічному та оперативному рівнях.

Підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку, має функціонувати відповідно деяким принципам (рис.1.)

Рис.1. Принципи функціонування інноваційної діяльності підприємства

Отже, ми бачимо що інноваційна діяльність підприємства сприяє його ефективному функціонуванню. Однак вона як будь-яка інша діяльність, потребує системного управління, тому потрібно контролювати всю діяльність та слідкувати дотриманню всіх принципів, щоб підприємство досягло бажаного результату.

Список використаних джерел

1.Стадник В.В. Інноваційний менеджмент / В.В. Стадник, М.А.Йохна. - К.: Академвидав, 2006. – 464 с.

УДК 338.1

Канжигит Е.К., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ АО «КАЗТРАНСОЙЛ»

Риск означает неопределенное событие в будущем, которое в случае бесконтрольного обращения и внимания может привести к негативным влияниям и последствиям на достижение каких-то определенных целей и задач.

Так же, не стоит забывать, что риски не охватывают только те риски, которые приводят к прямому денежному ущербу. Они включают также риски, приводящие к ущербу внутреннего положения компании, либо какие-нибудь прямые нарушения связанные

ответственностью участников, которые можно (прямо или косвенно) оценивать на законодательном уровне.

Начнем с того, что Акционерное общество – это объединение юридических лиц, с целью привлечения инвестиций для осуществления своей деятельности.

«КазТрансОйл» – Акционерное общество, которое было создано 2 апреля 1997 года №461 со 100-процентным участием государства. Главными услугами является транспортировка нефти, экспорта и импорта нефти и нефтепродуктов. Основными фундаментальными методами управления рисками является совершенствование Комплексной системы управления рисками и Системы внутреннего контроля, как важный аспект эффективности деятельности Общества.

Корпоративная система управления рисками (КСУР).

Главной целью КСУР является быстрое реагирование, мониторинг, оценка, уменьшение вероятности потенциальных рисков, надвигающиеся негативные факторы, которые в процессе могут отрицательно повлиять на стратегические цели и задачи компании.

Разработка и реализация мероприятий по управлению рисками.

Управление рисками представляет собой ряд определенных мероприятий, которые направлены на снижение и контроль рисков. Идет огромное внимание на так называемые «Критические риски/риск-факторы», которые могут в большей степени оказать влияние на финансовое положение и достижение целей. Для каждого последующего риска разрабатывается определенный метод по его снижению.

Не стоит забывать, что метод Мониторинга и отчетности имеет очень большое положительное влияние по управлению рисками. Мониторинг управления рисками – это постоянный наблюдения за динамикой изменения параметра рисков. То есть специализированный департамент, в течении определенного промежутка времени, информирует ответственное структурное подразделение о показателях рисков. Состояние ущерба и эффективности использования тех или иных методов по снижению рисков оцениваются теми же лицами подразделения.

Информация и коммуникация так же имеет значимое место среди методов по управлению рисками. КСУР предоставляет достоверную информацию. Используя полученную информацию, Общество имеет четкое понятие о рисках и доводит стратегии, цели и задачи до логического завершения.

Политика по управлению рисков правонарушений в АО “КазТрансОйл”.

В политике используется следующие меры:

Горячая линия – номер телефона и электронная почта, по которой члены, которые были внедрены по контролю рисками, для передачи определенной информации омбудсмену о фактах правонарушения в компании.

Конфиденциальная информация Общества – сведения и тайная информация, которая не должна никем разглашаться.

Омбудсмен –специализированный работник, главной задачей которого является наблюдение и разъяснение внутренних правонарушений, выявление соответствующих несостыковок в самом процессе управления рисками в Обществе по законодательным актам. Сам же работник выбирается непосредственно самим Советом директоров Общества.

Политика ситемы внутреннего контроля АО “КазТрансОйл”.

Система внутреннего контроля (СВК) определяет главные цели и задачи, а также принципы внутреннего контроля. То есть СВК – это ряд процессов и мер, норм поведения, направленные на эффективную и рациональную деятельность Общества, с получением в конце каких-либо положительных результатов и минимизации рисков при осуществлении деятельности.

Главные цели СВК:

1. Максимальное эффективное использования ресурсов.
2. Правильное управление финансовыми и управленческими отчетностями

3. Соблюдение всех законодательных и нормативно-правовых документов РК и внутренних документов Общества.

4. Контроль за функционированием всех бизнес-процессов и исследования деятельности Общества.

5. Поддержка в построении приемлемой организационной структуры Общества.

Принципы функционирования системы внутреннего контроля.

Рассмотрим главные принципы СВК в Обществе.

1. Непрерывное функционирование – непрерывное функционирование СВК позволяющее Обществу предсказывать надвигающиеся риски и отклонения в деятельности с последующим их разрешения.

2. Отчетность всех субъектов СВК – качественное, а самое главное пунктуальное выполнение всех полученных задач и контроль среди других субъектов СВК.

3. Разделение обязанностей – процесс разделение обязанностей и не допущение дублирование контрольных функций в Обществе с целью максимальной работоспособности каждого субъекта.

4. Надлежащее одобрение и утверждение операций – процесс, при котором в Обществе стремиться функционировать порядок всех финансово-хозяйственных операций.

5. Ответственность каждого субъекта СВК за порученное выполнение определенных функций.

6. Реализация внутреннего контроля на основе жесткого взаимодействия всех органов Общества.

7. Постоянное развитие и совершенствование – СВК должна непрерывно адаптироваться под каждое изменение внутренних и внешних факторов функционирование Общества, а также своевременное выполнение при возникновении новых задач на предприятии и в Обществе.

8. Своевременная передача информации о любых недостатках и отклонениях, а также слабых местах контроля. Это должно способствовать тому, что в Обществе должна существовать функция, при которой будет проводиться передача информации между органами и/или лицами с последующим результатом и их решением.

Исследования, проведенные в данной статье, позволяет сделать следующие выводы:

Риск- это всепроникающее явление, которое имеет только негативные последствия присущее всем субъектам, функционирующим в сфере рыночных отношениях.

Вышеупомянутые процессы и методы, то есть Комплексные системы управления рисками и Системы внутреннего контроля, при разумном использовании позволяют АО “КазТрансОйл” разрешать внутриэкономические риски на предприятии и в Обществе. Сама система управления рисков предполагает их оценку, результатом которой позволяют в дальнейшем выбрать наиболее рациональный путь по снижению рисков.

Список использованных источников

1. Политика управления рисками АО «КазТрансОйл»https://www.kaztransoil.kz/doc/ru/4049.pdf

2. Политика системы внутреннего контроля АО «КазТрансОйл» https://www.kaztransoil.kz/doc/ru/1997.pdf

3. Политика по управлению риском возникновения нарушений в АО «КазТрансОйл» https://www.kaztransoil.kz/doc/ru/1684.pdf

УДК 338.27

Картаев Н.К., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ВНУТРЕННИХ ЗАТРАТ НА НИОКР К ВВП В КАЗАХСТАНЕ

Затраты на исследования и разработки (НИОКР) являются ключевым показателем, позволяющий государству и частному сектору достичь конкурентных преимуществ в науке и технике.

Основной целью данной статьи служит оценка и анализ текущей ситуации в сфере НИОКР республики Казахстан, а также прогноз для дальнейшего развития.

Ключевыми объектом исследования является современное состояние науки и инновации в Казахстане (на основе статистики). В этой статье исследуется анализ статистических показателей инновационного развития в Республике Казахстан за десятилетний период (2009-2018 гг.), в частности: ВВП Казахстана, объем и уровень внутренних затрат на НИОКР (в процентах к ВВП) (табл. 1).

Таблица 1

Уровень внутренних затрат на НИОКР и их отношение к ВВП Казахстана

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млрд. тг.	17 007,6	21 815,5	28 243,1	31 015,2	35 999,0	39 675,8	40 884,1	46 971,2	54 378,9	61 819,5
Затраты на НИОКР, млн.тг	38 988,7	33 466,8	43 351,6	51 253,1	61 672,7	66 347,6	69 302,9	66 600,1	68 884,2	72 224,6
Затраты на НИОКР, в % к ВВП	0,23	0,15	0,15	0,16	0,17	0,17	0,17	0,14	0,13	0,12

Внутренние затраты служат главным фактором, показывающий уровень инновационного развития любого государства.

Исходя из данных по статистике, при долгосрочном анализе динамики уровня внутренних затрат на НИОКР по отношению к ВВП за период с 2009 по 2018 гг. уменьшился на 0,11 % и составил 0,12%, хотя затраты на НИОКР и значения ВВП в этот же период увеличились на 5 624,5 млн. тг и 44 811,9 млрд. тг.

Также стоит напомнить, что в 2012 году была законодательно введена обязанность недропользователей ежегодно финансировать НИОКР в размере 1% от дохода. Однако, несмотря на большие ожидания, эта норма фактически не оказала никакого стимулирующего воздействия на технологические разработки. Это было связано с тем, что недропользователи могли расходовать выделенные на цели НИОКР средства по своему усмотрению и по очень размытому спектру направлений, в том числе на исследования в области экологии, охраны труда. [1]

Среднесрочный прогноз динамики уровня внутренних затрат на НИОКР к ВВП. Для выполнения среднесрочного прогноза уровня внутренних затрат на НИОКР к ВВП в Казахстане автором была выбрана линейная зависимость вида:

$$y = a + b \cdot x$$

Базой для построения уравнения – период с 2009 по 2018гг. После построения уравнения выполняется его статистическую характеристика. Она строится на основе расчетов коэффициентов автокорреляции остатков и средней ошибки аппроксимации

(MAPE), которая позволяет определить возможность проведения среднесрочного прогноза (табл. 2).

Конечный вид уравнения выглядит следующим образом:

$$Y = 0{,}1975\text{-}0{,}007X$$

Таблица 2

Данные для расчета уравнения и значений коэффициентов

Год	X	Y	X^ 2	X*Y	Y по уравнению	lx	lx-1	lx*lx-1	Lx^2	MAPE
2009	1	0,23	1	0,23	0,1905	0,0395	-	-	0,0015603	0,17174
2010	2	0,15	4	0,3	0,1835	-0,0335	0,0395	-0,00132325	0,0011223	-0,22333
2011	3	0,15	9	0,45	0,1765	-0,0265	-0,0335	0,00088775	0,0007023	-0,17667
2012	4	0,16	16	0,64	0,1695	-0,0095	-0,0265	0,00025175	0,0000903	-0,05938
2013	5	0,17	25	0,85	0,1625	0,0075	-0,0095	-0,00007125	0,0000563	0,04412
2014	6	0,17	36	1,02	0,1555	0,0145	0,0075	0,00010875	0,0002103	0,08529
2015	7	0,17	49	1,19	0,1485	0,0215	0,0145	0,00031175	0,0004623	0,12647
2016	8	0,14	64	1,12	0,1415	-0,0015	0,0215	-0,00003225	0,0000022	-0,01071
2017	9	0,13	81	1,17	0,1345	-0,0045	-0,0015	0,00000675	0,0000203	-0,03462
2018	10	0,12	100	1,2	0,1275	-0,0075	-0,0045	0,00003375	0,0000563	-0,06250
Итого	55	1,59	385	8,17	39,55	0	0,0075	0,00017375	0,0042825	-0,13958

Таблица 3

Расчетные значения уровня внутренних затрат на НИОКР к ВВП

	Внутренние затраты на НИОКР, в% к ВВП	Фактические/прогнозные значения
2015	0,1700	Факт
2016	0,1400	Факт
2017	0,1300	Факт
2018	0,1200	Факт
2019	0,1205	Прогноз
2020	0,1135	Прогноз
2021	0,1065	Прогноз

Исходя из данных, уровень внутренних затрат на НИОКР по отношению к ВВП в ближайшие 3 года имеет тенденцию к снижению. В связи с этим, отмечаем, прогноз носит пессимистический характер. Но думаю, он имеет право на существование, поскольку сфера науки и технологии, где разрабатываются и реализуются инновации, является конкурентной (табл. 3)

Таким образом, для Казахстана, который стремится быть одним из инновационных лидеров, нужно совершенствовать больше качественные, нежели количественные аспекты формирования и развития отраслей экономики, и, в первую очередь там, где разрабатываются и реализуются проекты НИОКР.

Список использованных источников

1. https://kursiv.kz/news/ekonomika/2019-05/uvelichit-raskhody-na-nauchno-issledovatelskie-raboty-predlagayut-deputaty

УДК 338.28

Кузаиров О.К., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

По оценкам Всемирного экономического форума ВЭФ, цифровизация несет огромный потенциал для бизнеса и общества, и может принести дополнительно более $30 трлн доходов для мировой экономики в течение ближайших 10 лет. Также, по прогнозам международной исследовательской компании IDC, 40% ведущих компаний могут быть вытеснены с рынка новичками, которые с самого начала встали на цифровой путь. Это говорит о том, что развитие информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) является одним из стратегических направлений модернизации экономики, а инвестиции в развитие телекоммуникационной инфраструктуры способствуют усилению стратегического положения любой страны в долгосрочной перспективе.

Количество предприятий, имеющих доступ к Интернет-ресурсам в Казахстане из года в год, меняется в сторону увеличения. Данная тенденция, мы думаем, связана с постепенным внедрением и развитием информационных технологий в сферу здравоохранения (рис.1, 2).

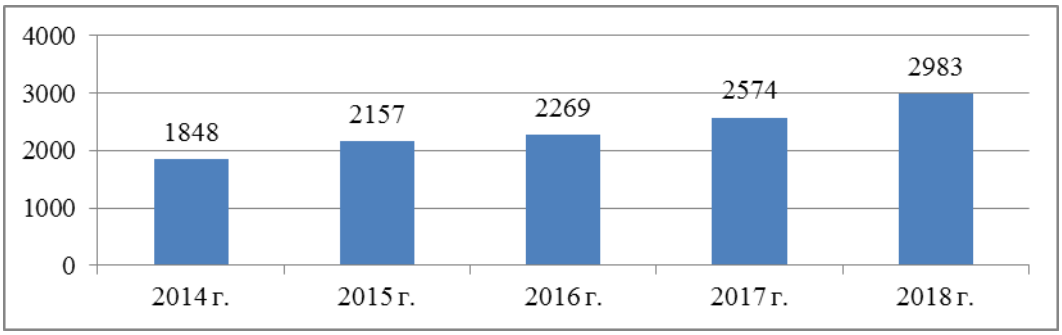

Рис. 1. Кол-во предприятий, имеющих доступ к Интернету в РК, 2014-2018 гг., ед.

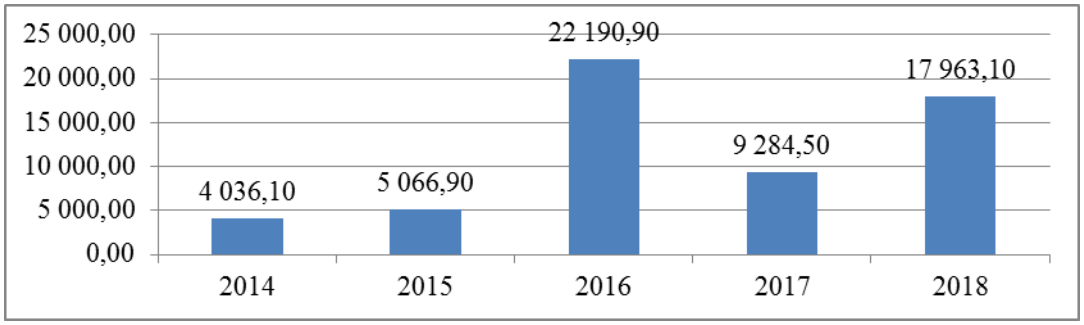

Рис. 2. Затраты на ИКТ в РК, 2014-2018 гг., млн. тенге

Затраты на информационно-коммуникационные технологии в сфере здравоохранения в 2018г. составили 17 963,1 млн. тенге, в удельном весе – 5,9% от совокупных затрат по Республике Казахстан (рис.3). Для сравнения можно взять удельный вес затрат данной отрасли в Российской Федерации и Японии, он составляет 2,5% (36,5 млрд. руб) и 10,6 % (1,5 млрд. йен) соответственно от совокупных затрат [1].

Сравнивая Казахстан и Россию, отметим, что серьезных и глобальных особенностей в информационной оснащенности, информатизации здравоохранения и других вопросах не наблюдается. Хотя Россия и является крупной фигурой на мировой арене и выигрывает по многим экономическим аспектам у Казахстана, уровень здравоохранения у нас не уступает

России. Это заметно в соотношении затрат на ИКТ в сфере медицины, удельный вес здравоохранения Российской Федерации в общем объеме ИКТ меньше в два раза по сравнению с Казахстаном (рис.4).

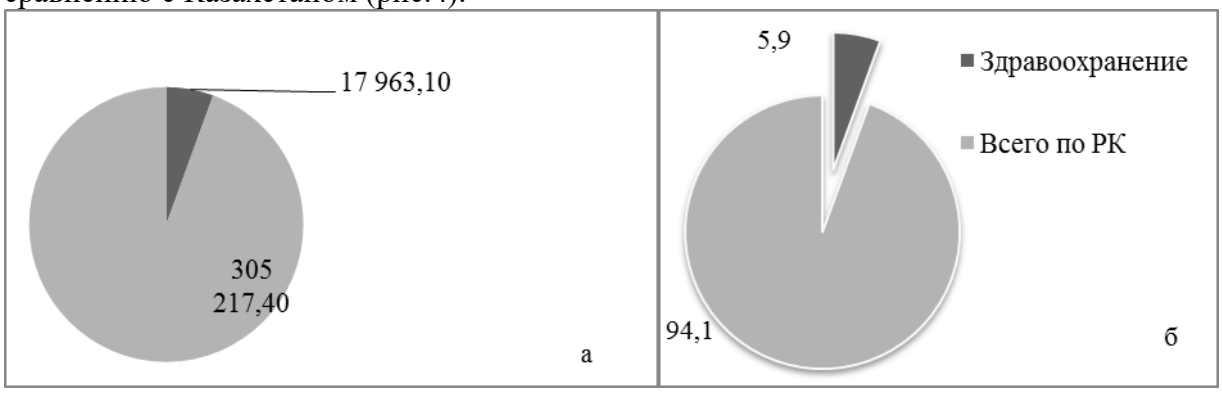

Рис. 3. Затраты в РК на ИКТ, млрд. тг. (а) и удельный вес затрат в % (б) в 2018г.

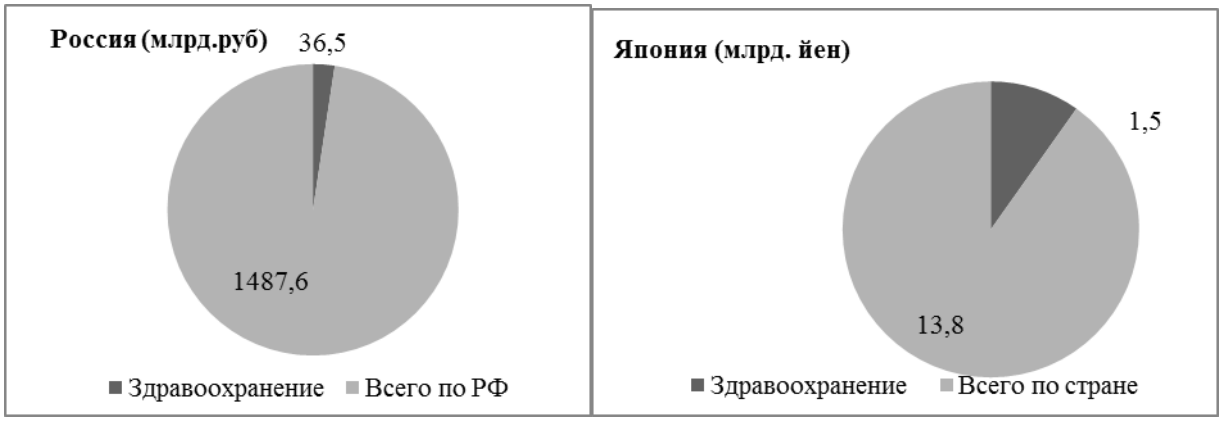

Рис. 4. Затраты в России и Японии на ИКТ и удельный вес затрат в % в 2018 г. [2]

Но говоря уже о Японии, где удельный вес составляет порядка 10% от общего объема затрат на информационные технологии, то здесь и Казахстан, и Россия проигрывает по многим показателям, в том числе: качестве систем здравоохранения, оснащенности больниц оборудованием, профессиональном уровне врачей и прочего медицинского персонала. В рейтинге стран по уровню медицины Япония занимает 3 место, а Казахстан 82 место.

По нашим прогнозам, повышению эффективности использования ИКТ в системе здравоохранения, должны способствовать следующие меры:

- разработка и преподавание специализированных курсов для студентов высших и средних медицинских учебных заведений вузов по использованию информационных технологий в сфере здравоохранения; а также курсов в рамках системы повышения квалификации и переподготовки медицинских кадров;
- увеличение целевого финансирования программ оснащения медицинских центров соответствующим оборудованием, обеспечения выделенного широкополосного доступа к Интернету;
- информирование населения о возможности пользования электронными ресурсами в системе здравоохранения.

Список использованных источников

1. Сайт комитета по статистике МНЭ РК www.stat.gov.kz
2. Сайт Федеральной Государственной статистики РФ https://www.gks.ru

УДК 330.341(477)

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

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Стратегія інноваційного розвитку України на період 2010-2020 роки передбачає необхідність збільшення технологічно високих виробництв до 35-40%, наукоємної продукції до 25-30%, а частка підприємств, що впроваджують інновації, повинна зрости у 3,0-3,5 рази. З цією метою необхідне суттєве нарощування інвестицій, які можуть забезпечити ефективність функціонування інноваційно-інвестиційного механізму в інтересах становлення інноваційного типу економіки України [1].

Відповідно до завдань реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом необхідно подолати наявний розрив між новітніми напрямами інноваційного розвитку європейських країн і відставанням у впровадженні новітніх тенденцій інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні. Це є передумовою запровадження нової інноваційно-інвестиційної політики, яка повинна включати досвід впровадження ефективних моделей стимулювання економічного зростання у країнах – інноваційних лідерах світової економіки. При розробці інноваційних засад структурних зрушень у національній економіці країни найголовнішими завданнями держави є визначення пріоритетів інноваційно-інвестиційного розвитку, обґрунтування моделі економічного зростання національної економіки, створення системної підтримки її впровадження [2].

Для досягнення Україною певних позицій конкурентоздатного інноваційного розвитку національної економіки потрібна чітко зважена методологія оцінки процесів інноваційно-інвестиційного потенціалу. У нарощенні конкурентоспроможності економіки за рахунок інноваційного стимулювання велике значення має ефективно функціонуючий фінансовий ринок, який сприяє швидкому впровадженню науково-виробничих результатів в економіку країни. На сучасному етапі майже усі показники розвитку фінансового ринку України погіршилися. Про це свідчать критерії розвитку банківського сектору, які показали найгірший рейтинг у світі при розрахунку індексу конкурентоспроможності країни. Така ситуація пов’язана зі збільшенням макроекономічних ризиків, що ускладнили функціонування даного сектору. Зменшити такі ризики можливо підсиленням державного регулювання у сфері реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку української економіки [3].

Показники науково-технологічного розвитку в Україні залишаються за межами граничних інтервалів і не забезпечують впровадження інноваційно-інвестиційної моделі її соціально-економічного розвитку на основі випереджальних технологій у високотехнологічних галузях. Спостерігається нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін із сусідніми державами, де Україна виступає у ролі постачальника природних ресурсів і робочих рук для країн Європи і пострадянських країн. І тому завдання побудови конкурентоспроможної національної економіки, досягнення нею сталого розвитку і підвищення добробуту суспільства залишилися нереалізованими.

Погіршення макроекономічного стану країни внаслідок недалекоглядного управління її економікою не дозволило Україні своєчасно провести належну структурну перебудову для відчутного поліпшення інноваційно-інвестиційного розвитку. Протягом терміну впровадження Стратегії інноваційного розвитку країни не досягнуто упевненого економічного зростання, заснованого на результатах науково-технічних пошуків, не забезпечено ефективну дію фінансового механізму для продуктивної реалізації інноваційної діяльності та успішної адаптації національної економіки до викликів глобалізації.

Активізація науково-технічного потенціалу країни повинна розглядатися як засіб інноваційно-інвестиційного шляху її розвитку. Головним завданням у вказаному руслі зусиль повинне бути формування конкурентних переваг у провідних з технологічної точки зору галузях. Це потребує суттєвої перебудови в системі організації наукових досліджень, перегляду її кадрового забезпечення, стимулювання закріплення науково-дослідницьких інститутів у підприємницьких структурах, підвищення престижу науково-технічних працівників.

Найважливішим пріоритетом у розвитку та відповідному фінансуванні інноваційної діяльності повинне бути стратегічно вірне визначення напрямів зусиль у науковій сфері. А для забезпечення належного фінансування плідної науково-технічної діяльності потрібно вести комплексний пошук необхідних ресурсів, використовувати різні джерела і стимули, зусиллями державного управління формувати сприятливий інвестиційний клімат.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/ komosviti /control /uk/doccatalog/list?currDir=48718.

2. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.

3. Офіційний сайт World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/reports/

УДК 338.24.01

Малыбаева А.К., магистрант
Евразийский Национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях инновационного и индустриального развития Казахстана значимое место для экономики занимают инвестиции и инвестиционная деятельность в целом, которая предполагает рост экономики предприятий. В результате чего возрастают объемы производства, дохода, увеличивается конкурентоспособность предприятий в сфере удовлетворения спроса на услуги и товары, производимые предприятиями на рынке.

Проблемы инвестирования всегда являлись приоритетными. В данный момент стратегическим направлением и ориентиром Республики Казахстан является конкурентоспособность промышленных предприятий. В связи с этим исследование и решение проблем регулирования инвестиционных процессов на предприятиях с целью более эффективного использования всех имеющихся ресурсов, а так же привлечения иных инвестиций для реализации стратегических вопросов, связанных со значимостью инвестиционных возможностей в развитии экономики страны, является первоначальной задачей.

Инвестиционные возможности предприятий во многом зависят от инвестиционной политики, от инвестиционного климата и в целом от макроэкономической ситуации в стране.

Производя анализ эффективности инвестиционных ресурсов, не всегда легко выяснить, какие из вложенных инвестиций окажутся выгоднее, а какие не произведут никакого эффекта. Этот аспект в основном зависит от индивидуальных особенностей предприятия и его производственного механизма, в который входят все его оборудования, инструменты и активы. В этом вопросе главную роль играет инвестиционная политика предприятия, которая предполагает определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и оптимизацию структуры их источников. При реализации этого направления, инвестиционная политика

прогнозирует общую потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности, а так же определяет возможность формирования этих ресурсов за счет собственных финансовых источников, исходя из ситуации на рынке капитала или на денежном рынке, либо определяет целесообразность привлечения заемных финансовых средств. В инвестиционную политику предприятий входит определенное количество формирующих ее компонентов, которые представлены на рисунке 1.

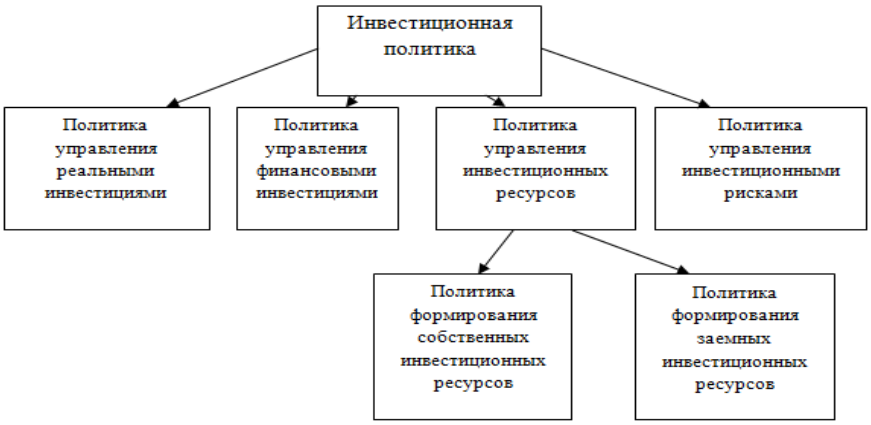

Рис. 1. Основные элементы инвестиционной политики предприятия.

Исходя из этого, наиболее значимыми характеристиками инвестиционной политики на предприятии можно признать следующие компоненты: реализация вложений лицами, т.е. инвесторами, имеющие собственные ресурсы; способность, вложенных инвестиций окупаться; срок вложенных средств; направленный характер вложенных инвестиций в объекты и инструменты инвестиционной деятельности.

Таким образом, концепция инвестиций предполагает инвестирование в финансовые инструменты предприятия с целью получения прибыли. В качестве инвестиций можно рассматривать те экономические возможности, которые направлены на увеличение капитала предприятия. С точки зрения накопления внутренних источников инвестиционного процесса, важную роль играют инструменты денежно-кредитной политики: ставки рефинансирования, регулирование обменного курса национальной валюты, денежной массы.

Так же на данный момент актуальны вопросы, связанные с изучением взаимодействия реального и финансового секторов экономики страны. Это связано с необходимостью предоставления ресурсов для финансового рынка, которые необходимы для инвестиционной деятельности производств с целью удовлетворения потребностей. Для ситуации, сложившейся в Казахстане, эта формулировка особо важна. Принятый Закон «Об инвестициях» от 8 января 2003 года можно считать подтверждением об усилиях государства по созданию благоприятных условий для инвестиционной деятельности, а также привлечения в экономику новых ресурсов. В данном законодательном акте отличительным признаком является равные условия и гарантии, как для местных, так и для иностранных инвесторов.[2]

На основе этого, можно сделать вывод, что на сегодняшний день для стимуляции инвестиционных процессов государство должно формировать благоприятный инвестиционный климат в стране. Так же существует необходимость в регулировании государством данной деятельности для повышения предрасположенности к инвестированию и управлению совокупным спросом, которое направлено на активизацию производственных и инвестиционных процессов. Инвестиции, как одна из важных категорий экономики, реализуют ряд функций, при которых происходит экономическое развитие. В ходе чего,

происходит повышение производственного потенциала.

Итак, резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что инвестиции, вкладываемые в производства предпринимательской или иной деятельности с целью получения прибыли или для достижения производительности играют важную роль в формировании структуры производства. Инвестиционная деятельность на предприятиях всегда направлена на увеличение эффективности его производства, отражающаяся в получении и увеличении прибыли, и которая, в конечном счете, приводит к развитию экономики страны.

Список использованных источников

1. Закон РК «Об инвестициях» от 8 января 2003 года, № 373-II.
2. Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-II «Об инвестициях»
3. Крученина В.М.Механизм активизации инвестиционного процесса в реальном секторе экономики (воспроизводственный аспект):, 2006. – 23 с.
4. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью. - М.: КНОРУС, 2005.
5. Tengri news. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news

УДК 330

Мокоев А.Н., магистрант

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Производство продуктов питания - самое первое условие жизни людей. Это характеризует жизненно важную роль, которую сельское хозяйство играет в любом обществе.

Таблица 1

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Кыргызской Республики.(тыс.тонн.)

Наименование показателей	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
Зерно (по весу после измельчения)	1700,9	1327,5	1723,1	1728,1	1681,8	1741,5
Пшеница (по весу после переработки)	819,4	572,7	704,6	661,5	601,0	615,9
Ячмень (по весу после переработки)	309,9	197,1	370,1	415,3	424,4	429,3
Кукуруза на зерно	568,2	556,1	641,9	648,7	653,3	692,9
Бобовые (вес после обработки)	84,9	90,1	96,71	97,7	102,6	106,6
Сахарная свекла (заводская)	195,4	173,6	183,2	705,2	712,3	773,0
Хлопок-сырец (в тестовом весе)	68,6	69,0	44,1	52,1	65,3	74,7
Масличные	55,7	45,7	49,1	41,3	39,7	35,4
Картошка	1332,0	1320,7	1416,4	1388,4	1416,0	1446,6
Овощи	881,5	919,7	1052,1	1069,3	1086,7	1094,9
Дыня еда	195,8	200,2	248,5	237,3	259,0	249,1
Фрукты и ягоды	233,6	237,0	209,1	239,3	240,6	251,4
Мясо (в убойном весе)	193,2	202,8	208,3	212,4	216,6	221,1
Сырое молоко	1408,2	1445,5	1481,0	1524,6	1556,2	1589,7
Яйца, млн. Шт.	422,3	445,8	432,9	469,7	510,7	533,2

Сельское хозяйство является одним из ключевых секторов экономики Кыргызской Республики. Доля сельского хозяйства в ВВП страны составляет около 15%.

В контексте развития евразийской интеграции, при решении проблем конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, все активнее использовать возможности Евразийского экономического союза. Эффективная трансформация сельского хозяйства Кыргызстана в евразийское пространство срочно требует корректировки аграрной политики страны в области: совершенствование региональной специализации сельскохозяйственного производства с учетом конъюнктуры евразийского рынка и рынка стран дальнего зарубежья; - проведение мероприятий по развитию сельскохозяйственной кооперации - между субъектами хозяйствования в сельском хозяйстве; - привлечение частных и корпоративных инвестиций из зарубежных стран требует внесения необходимых изменений в нормативные правовые акты, в основном земельные, для снятия содержащихся в них ограничений на предпринимательскую деятельность; - повышение инвестиционной привлекательности аграрного сектора с целью приоритетного развития агроперерабатывающего сектора агропромышленного сектора для более глубокой переработки мясной и молочной продукции, фруктов и овощей, стимулирование создания совместных агропромышленных и других предприятий для эти цели; Усиление мер и механизмов государственной поддержки аграрного сектора, направленных на стимулирование развития основных отраслей аграрного сектора. Но производимые в данный момент объемы производства зерновых продукций, несмотря на то, что они увеличился, к сожалению, не могут обеспечивать населения республики зернопродуктами за счет собственных продукций. В свое время это скажется на пересмотре и корректировке специализации отечественного агро сектора. Речь идет об определении основных перспективных сфер растениеводства и животноводства, обладающих более конкурентными преимуществами.Таковыми для Кыргызской Республики являются: мясное и молочное скотоводство, овцеводство, основанное на более полном использовании благоприятных природных условий, овощеводство, плодоводство и картофелеводство. В контексте развития интеграции и восстановления потерянных связей необходимо интенсивно развивать традиционные и конкурентоспособные сферы агропромышленного сектора.Так, в Джалал-Абадской и Ошской областях созданы благоприятные условия для увеличения производства конкурентоспособной продукции, экологически чистых продуктов питания на евразийском рынке, которые также отличаются своей уникальностью, целебными свойствами (сырой хлопок, табак, овощи и фрукты, сушеные фрукты).Учитывая специфику курортного региона и ожидаемое увеличение числа отдыхающих в едином экономическом пространстве, сельское хозяйство курортной зоны Иссык-Кульской области должно специализироваться на производстве скоропортящихся молочных продуктов, ягод, фруктов, картофеля, яйца и т. д.

Необходимо дальнейшее развитие мясной и молочной промышленности с глубокой переработкой и производством транспортабельных мясомолочных продуктов, плодоовощных комплексов с приоритетным производством на тепличных условиях. Экономика альпийского Нарынской области базируется в основном на животноводстве. Учитывая долгосрочную экономическую направленность региона на производство продукции животноводства, богатый опыт животноводства, особое внимание следует уделить развитию животноводства, его племенной и кормовой базы.

В частности, учитывая растущий спрос на экологически чистые продукты животноводства (мясо), необходимо принять меры по оживлению интенсивного разведения овец, необходимо заложить основы формирования экспортного потенциала баранины и мяса ягненка. Специализация в сельском хозяйстве по-прежнему остается перспективным направлением развития приграничной Баткенской области: производство хлопка-сырца, табака, овощей, масличных культур, а также выращивание высококачественных сортов абрикосов, персиков, вишни, винограда, вишни и других. Этот регион Кыргызстана имеет уникальную возможность стать центрально-азиатским центром по производству, переработке и поставке региональных фруктов и овощей на региональные рынки ЕАЭС. В будущем Таласская область должна сосредоточиться на дальнейшем расширении производства бобовых (бобовых), которое экспортируется в зарубежные страны. Условия

промышленно развитой Чуйской области позволяют нам еще больше увеличить производство сахарной свеклы для внутреннего потребления и на экспорт, организовать производство сахарной свеклы и люцерны для экспорта в страны ближнего и дальнего зарубежья, а также значительно увеличить производство и переработка молока и мяса и вывоз их в страны ЕАЭС.

Таким образом, в краткосрочной перспективе обеспечение развития аграрного сектора Кыргызстана связано с решением вопросов обеспечения устойчивого производства путем укрепления его материально-технической базы, преодоления структуры мелкого крестьянского бизнеса и развития процессов сотрудничества и интеграции, совершенствования государственного регулирования и усиление государственной поддержки развития промышленности, регулирование экспорта и импорта продовольственных товаров в рамках ЕАЭС и улучшение региональной петиализации и повышение агроэкспортного потенциала.

Список источников

1. Официальный сайт министерство сельского хозяйство пищевой промышленности и мелиорации Кыргызской Республики

http://www.agroprod.kg/

2. Сельское хозяйство Кыргызской Республики, 2017–2018 / Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. – Бишкек

3. Официальный сайт статистического комитета Кыргызской Республики: http://www.stat.kg/ru/

УДК 338.24

Мұратова Ж.М., студент
Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева
(Нұр-Сұлтан, Казахстан)

ИННОВАЦИОННАЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАЗАХСТАНА

Современный уровень развития науки, экономики и всего общества определяется большим объемом накопленных знаний и, соответственно, усиливается конкуренция на рынке. В сегодняшних условиях глобализации практически каждая организация, независимо от сферы деятельности, решает задачи совершенствования, изменений и улучшений, которые и дают жизнь конкурентным преимуществам организации над другой, сохраняют и усиливают ее позиции на рынке.

В Казахстане уровень инновационной активности увеличился с 8,1% в 2014 году до 10,6% в 2018 году, соответственно, объем производства инновационной продукции также демонстрирует позитивный тренд – от 580 386,0 млн. тенге в 2014 году до 1179150,2 млн. тенге в 2018 году (см. таблицу 1).

Однако с начала рассматриваемого периода в структуре ВВП Казахстана доля инновационной продукции в 2015-2016 годы имеют тенденцию к сокращению с 1,46% до 0,92%. Данное явление обусловлено сокращением затрат на выпуск инновационной продукции – с наибольшого объема 580 386,0 млн. тенге в 2014 году до 377 196,7 и 445 775,7млн. тенге в 2015-2016 годах соответственно. Но, начиная с 2017 года доля инновационной продукции в структуре ВВП растет и на конец 2018 года составил 2%. Это говорит о том, что предприятия в Казахстане стали внедрять больше инновации в производство.

Динамика затрат на инновации в Республике Казахстан за 2014-2018 гг. характеризуется следующим:затраты на продуктовые инновации в промышленности не

имеют стабильности и в разные периоды, и начиная с 2014 года показывают различный диапазон роста и спада. Наибольшее затраты были сделаны в 2018 году (150776,0 млн. тенге), а минимальные в 2015 году и находились на уровне 66067,1 млн. тенге [1].

Таблица 1

Динамика показателей инновационной деятельности Казахстана в 2014-2018 гг.

Год	ВВП млн. тенге	Экспорт млн.$ США	Объем произведенной инновационной продукции, млн. тенге	Уровень активности в области иннова-ции, %	Доля инновационной продукции по отношению к ВВП, %	Затраты в млн. тенге		Количество, шт	
						Продукто-вые иннова ции в промышленности	Технологи-ческие инноваци и в промышленности	предприятий создавших новые технологии и объекты техники	созданных новых технологий и объекто в техники.
2014	39675 832,9	79459 ,8	580 386,0	8,1	1,46	94404, 0	248473,6	257	1 079
2015	40884 133,6	45955 ,8	377 196,7	8,1	0,92	66067, 1	503400,8	356	1 828
2016	46 971 150,0	36736 ,9	445 775,7	9,3	0,97	112311 ,8	1390492,1	72	1 721
2017	54378 857,8	48503 ,3	844734 ,9	9,6	1,6	136112 ,2	718690,2	42	1398
2018	61819 536,4	61111 ,2	117915 0,2	10,6	2,0	150776 ,0	700206,2	59	1292
Примечание: составлено автором на основе данных [1]									

В Казахстане развитие инновации направлено больше на создание технологий, нежели продукции. Так, прирост расходов на инновации промышленности технологического характера составил 181,8% за 2014-2018 гг., см. таблицу 1. Напротив, за аналогичный период затраты на продуктовые инновации в промышленности увеличились всего лишь на 59,7%.

Что произошло с учетом роста выпуском инновационной продукции можно проследить, например, по такому параметру, как экспорт продукции. Так, результаты корреляционно-регрессионного анализа демонстрируют слабую взаимосвязь между развитием производства инновационной продукции и экспортом инновационных товаров, поскольку R^2 составляет 0,0917, см. рис.1а.

Одновременно, можно пронаблюдать как повлияли технологии на конкурентоспособность продукции и экспортный потенциал.Расчеты показали, что все еще малое количество групп товаров обладает высокой технологической сложностью. Это позволяет говорить о том, что развитие новых технологий еще не достигло критического уровня, чтобы серьезным образом влиять на параметры экспорта казахстанских товаров. Результаты корреляционно-регрессионного анализа показывают, что $R^2 = 0,7823$, см. рис. 1б. Это говорит о том, что экспорт Казахстана, в большей степени зависит от технологии.

Инновационные стратегии пока в стране не дают необходимых результатов, поскольку процесс находится в накопительном режиме для достижения достаточного уровня и потому долгое время для развития высокотехнологичных и наукоемких производств необходимо будет привлекать прогрессивные технологии и технику.

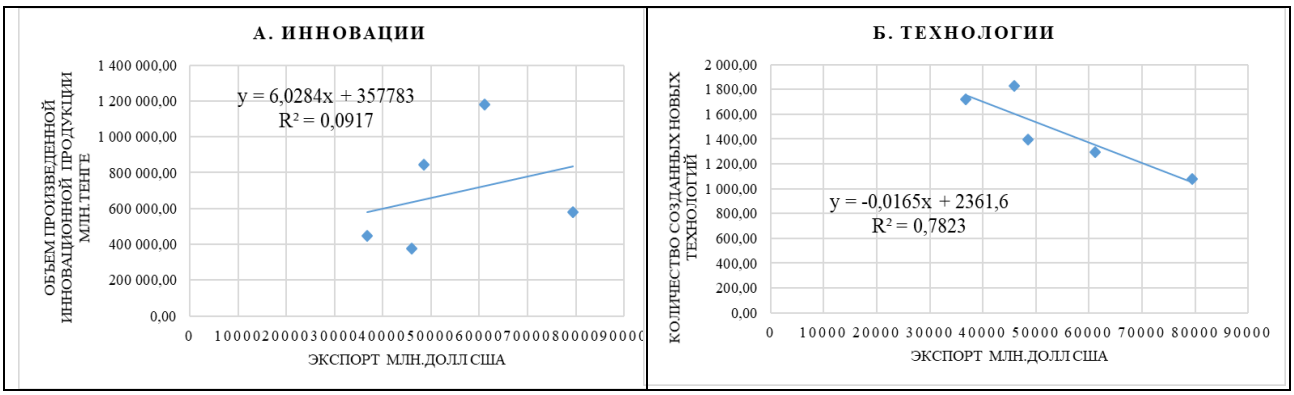

Рис. 1. Зависимость экспорта Казахстана от инновации и технологий

Примечание: составлено автором на основе данных [1].

В целях качественного прорыва в структурном преобразовании производств и экспорта в стране ведется системная работа по ускоренной технологической модернизации, которая позволила в целом успешно преодолеть первоначальный этап сложной глобальной трансформации. Только в 2018 году для поддержки и развития бизнеса дополнительно было выделено 38,8 млрд. тенге. Все это предоставило возможность для экономического роста и поддержки бизнеса, создания свыше 200 тысяч новых рабочих мест [2].

Учитывая, что строительство новой экономики страны началось на руинах СССР, когда весь перерабатывающий сектор остался за пределами границ и за 27 лет рейтинг Казахстана по многим показателям повысился. По многим параметрам развития он является лидером среди стран СНГ и в пространстве Евразии. Казахстан в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» за 2018 год занял 38-ое место из 190 экономик мира. Были достигнуты существенные улучшения и по отдельным индикаторам. [3]

Ныне Казахстан перешел к новой волне экономических преобразований, направленных на укрепление глобальной конкурентоспособности и к 2050 году вхождения в число 30 наиболее развитых стран мира. Поэтому, нужно обеспечить рост производимой инновационной продукции и ускорить процесс внедрения новых технологии для стабильного развития экономики Казахстана.

Список использованных источников

1. Комитет по статистике МНЭ РК http://stat.gov.kz/
2. Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 2 сентября 2019 года
3. Казахстан в рейтинге «Doing Business» https://egov.kz/cms/ru/articles/doing_business_rk

УДК 338.984

Мынбай А.М., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

КЛАСТЕРНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Туризм является одним из наиболее перспективных секторов мировой экономики, потенциал которого в Казахстане не развивается должным образом. Туризм должен стать одним из ключевых приоритетов экономического развития Казахстана, особенно с учетом нынешнего кризиса. Страна богата различными природными, культурными и географическими точками. Туризм это сектор, который легко и естественно попадает в рамки регионального развития. Опыт других стран показывает, что за исключением

международного маркетинга и регулирования большинство других усилий по созданию туристического обеспечения это работа регионов. Как таковой, он требует особых усилий на региональном уровне для создания необходимого институционального и организационного потенциала. В современном мире активно развиваются различные виды альтернативного туризма: образовательный, экологический, оздоровительный, деловой и корпоративный, кулинарный, сельский, спортивный, аэрокосмический, туризм для людей с ограниченными возможностями и детей.Наиболее перспективные направления туризма: водный туризм, горный туризм.

Новая государственная программа развития туризма в Казахстане направлена на повышение доступности и качества туристических услуг и продуктов, а также качества жизни населения. Более того, активная роль государства на начальном этапе его реализации предполагает поддержку субъектов промышленности. Глобализация и трансформация мировой экономики, интеграция государства в конкурентоспособную страну в условиях рыночной экономики основывается на комплексном экономическом развитии. Одним из важных направлений является создание кластеров для развития основного производства с кооперативными предприятиями.Важность создания кластеров в индустрии туризма заключается в том, что конкурентоспособность страны не только привлекательна для туристов, но и увеличивает количество транспортных средств, культуры, торговли, гостиничного бизнеса и других отраслей экономики. Создание туристического кластера фактически определяет тип территории и влияет на формирование положительного имиджа региона.

Туризм обладает значительным потенциалом в качестве движущей силы роста экономики. Растет признание того, что для сохранения экономического здоровья многих стран, сообществ и регионов необходимо применять инновационные подходы. Хотя условия в разных регионах разные, туризм считается важной формой экономического развития. Опыт многих стран показывает, что индустрия туризма является лидером по сравнению с другими секторами с точки зрения ее мультипликативного воздействия на экономику. Развитие туризма оказывает влияние на такие сектора экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, товары народного потребления и ремесла. Развитие туризма увеличивает занятость в отраслях, связанных со строительством (строительные материалы, дизайн и т.д.). В нашем мире туризм все больше становится глобальным. Индустрию туризма невозможно представить без соответствующей информационной поддержки. Разработка даже самого базового тура требует большого количества информации: знание расписаний и тарифов на международные или внутренние перевозки, техническое обслуживание, профессионализм отелей и другие туристические услуги. Сегодня туризм является одной из приоритетных и перспективных отраслей для Казахстана и его регионов. Почти во всех странах Европы и мира туристический сектор поддерживается в значительной степени, чему способствуют региональные и местные органы власти. Нормативные вопросы и международный маркетинг часто являются единственными областями, непосредственно связанными с государственными органами власти на национальном центральном уровне.

Создание туристического кластера в условиях рыночной экономики является одним из наиболее перспективных секторов экономики. Его доля в общем объеме ВВП Казахстана составляет 2-3%, в то же время доля туризма в развитых странах достигает 30%.Таким образом, конкурентоспособность Казахстана при сохранении нынешнего уровня туризма на мировом туристическом рынке способствует развитию внутреннего туристического рынка, повышению занятости и повышению уровня жизни по качеству туристических услуг для удовлетворения растущего спроса и создания условий для устойчивого развития туризма в стране будет недостаточно. Казахстан занимает 81-е место из 136 стран в глобальном рейтинге туризма Всемирного экономического форума (ВЭФ). Именно этот факт был принят за основу утвержденной 31 мая 2019 года постановлением Правительства РК первой Государственной программы развития туристской отрасли до 2025 года.

Промышленная,социальная и рыночная инфраструктура индустриально-инновационного развития являются ключевыми факторами эффективного внедрения. В связи с этим президент Казахстана Нурсултан Назарбаев отметил, что Стратегия «Казахстан-2050» должна стать основным инструментом кластера благодаря взаимодействию бизнеса, науки и государства. В соответствии с этим, для развития туристической индустрии, рассмотрения новых путей, программы развития туристической индустрии как важной части нашей экономики приобретают все большее значение. Для того, чтобы сделать нашу страну центром туризма в центрально-азиатском регионе, были обсуждены пути создания конкурентоспособной туристической индустрии и программа «кластер» туризма, реализованная в рамках реализации пилотного проекта, была разработана концепция «Развитие туристической индустрии в 2020 году». Критерии, на которых она основывается, включают развитость инфраструктуры, открытость, состояние туристических кадров, а также привлекательность национальных парков и культурного наследия страны. Определены основные направления туризма: агротуризм, охотничье-трофейный туризм, экологический туризм, этнографический туризм, детско-юношеский туризм, медицинский и санаторно-курортный туризм.

Любое развитие инфраструктуры потребует фазы планирования и оценки до начала реализации. Мы должны подумать о том, является ли рост туризма приемлемым и управляемым в нашем регионе, и как лучше всего это можно предпринять. Это часто требует долгосрочного подхода к управлению развитием инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Еспаева, С.С., Киреев, А.А. Концепция формирования и развития национальных кластеров//Экономика института, 2013.
2. Концепция развития индустрии туризма в Республике Казахстан до 2020 года
3. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.Назарбаева народу Казахстана «Нурлы Жол - путь в будущее» (11.11..2014 г.)

УДК 338.46

Нурбаева А., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

ВЛИЯНИЕ ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ КАЗАХСТАНА)

Динамика развития туризма в экономике Казахстана за последние годы свидетельствует о значительном росте в связи с реализацией крупных международных туристских мероприятий и новых туристских дестинаций. Это результат проводимой государством работы по продвижению на мировой туристский рынок, направленной на развитие туризма. Следует отметить, что, несмотря на неоднократные крупные международные мероприятия, работа по проведению анализа представленных туристских услуг и предпочтений туристов организовывается не на высоком уровне. Несмотря на большое количество природных ресурсов и историко-культурных объектов, можно заметить, что в стране очень мало туристских продуктов и услуг, представленных в соответствии с потребностями туристов. Поэтому основным вопросом в развитии регионального туризма является изучение предпочтение туристов и предоставление потребителям качественных и важных туристских услуг [1].

Туризм сегодня является высокодоходной и динамично развивающейся отраслью экономики. Его развитие на региональном уровне во многом определяет структуру доходов местных бюджетов, в которые туризм мог бы приносить значительный вклад при условии развития туристской отрасли в регионе, что позволило бы обеспечить быстрый возврат

вложенных средств, увеличить доходы без осуществления сырьевых затрат, поднять уровень занятости населения, увеличить валютные поступления, способствовать восстановлению физических и духовных сил человека, содействовать развитию его личности.

Павлодарская область обладает природными ресурсами, уникальными памятниками культуры и развитой промышленностью. В целом регион располагает хорошим потенциалом для развития туризма. Но в области существует множество нерешѐнных проблем, препятствующих развитию туристкой отрасли. Главные из них: слабый менеджмент в самой туристкой сфере и в смежных с ней отраслях и низкий уровень развития инфраструктуры. Поэтому необходима разработка и продвижение специфического туристского бренда для Павлодарской области, разработка комплекса мер по развитию туроператорской деятельности (нормативно правовая база, инвестиционная политика и т.п.), содействие развитию туристской инфраструктуры. Так как, важнейшим условием развития туризма является наличие развитой инфраструктуры отдыха – мест размещения, предприятий питания и систем транспорта и связи. В настоящее время большинство предприятий размещения и питания, способных оказать качественные услуги находится в городах области. В то время как потенциальные туристские объекты в большой мере расположены в районах области [2].

Развитие туристского потока государства определяется учетными цифрами внутреннего и въездного туризма. Поэтому главной целью государственной политики в развитии туризма является развитие внутреннего и въездного туризма. Количество туристов из-за рубежа в Павлодарской области в 2018 году составило 9538 человек, что по сравнению с 2017 годом уменьшилось на 7,05% (рис.1). Если учесть, что на севере граничит с Российской Федерацией, местные предприятия туристского бизнеса не должны прекращать продвижение туристских продуктов в сторону максимального рынка. Прежде всего, необходимо начать проведение исследований предпочтений отдыха Российских туристов и их цели. Это, в свою очередь, играет важную роль в продвижении туристских возможностей региона.

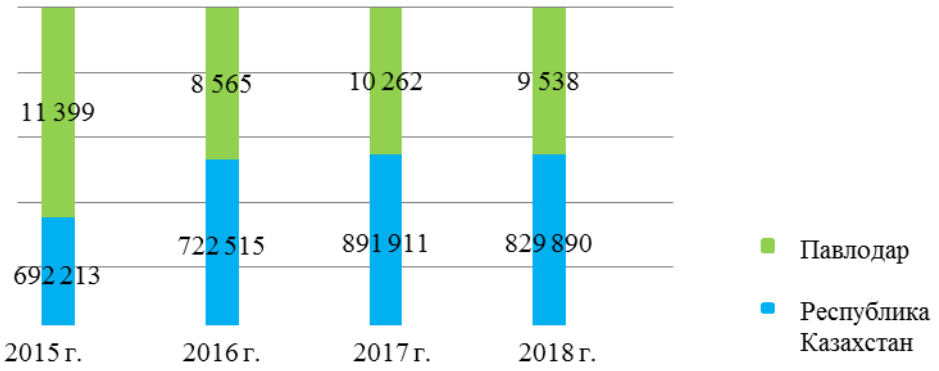

Рис. 1. Количество туристов из-за рубежа в Павлодарской области, 2015-2018гг., чел.[3]

Анализ статистических данных РК с целью определения привлекательности туристов и анализ количества прибывших туристов, показывает, что уровень развития внутреннего туризма области ниже, чем в республике. Несмотря на богатые туристскими ресурсами край, привлекательность среди внутренних туристов очень низкая. Его первая причина заключается в том, что рекламная деятельность туристской дестинации не достигается конкретным потребителям, и туристический сезон крайне короткий. При проведении маркетинговых исследований осуществляется сбор информации путем установления контактов с потребителями. Для повышения привлекательности туристского региона требуется усиление гостеприимства, формирование привлекательных туристских услуг и турпродуктов и организация стратегического маркетинга. Потому что экономический успех достигается благодаря удовлетворению потребностей потребителей [4].

В заключении отметим, что в будущем сфера туризма станет главным сектором экономики. Туристская индустрия занимает около 10% совокупного мирового продукта экономики, 30% экспорта услуг, 7% инвестиций, 10% рабочих мест и 5% всех налоговых поступлений. Для получения дохода от одного туриста на мировой рынок необходимо вывести около 9 тонн каменного угля или 15 тонн нефти, или 2 тонны высококачественной пшеницы. В настоящее время цель - превращение регионального туризма в отрасль с высокими экономическими доходами путем создания рентабельной индустрии туризма, способной производить и продавать конкурентоспособную продукцию в условиях международного туристского рынка. Являясь важным сегментом внешней торговли, выполняющим экспортно-импортные операции с услугами, туризм обладает «невидимыми» свойствами экспорта. В отличие от других отраслей экономики, транспортируемой потребителю, туризм создает миграцию людей в места концентрации рекреационных ресурсов, которые потребляются в определенном месте. В этой связи, для развития туристской отрасли основные положения модели стратегического планирования инвестирования сгруппированы следующими компонентами блоков: концептуальные; законотворческие; управленческие; финансово-экономические; социальные; экологические. Все блоки могут быть использованы эффективно для планирования инвестиций в развитие внутренней туристской деятельности различных степеней и формирование ее зависит от потребности в туристском продукте, прогнозирования развития рынка туристских услуг.

Список использованных источников

1. Койтанова А.Ж., Анализ современного состояния туристского потенциала РК// Вестник КарГУ.- 2014
2. Могилюк С.В. Мастер–план кластерного развития туристской отрасли в Павлодарской области. – Павлодар, 2009.
3. Туристский потенциал Павлодарской области, 2018 www.pavlodar.gov.kz
4. Бокейханкызы Р. Туризм-реклама государства: о развитии туризма в стране / / город и степь, 16.06.2006.

УДК 331.005.95

Оданець І.В., студент; Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Сучасний розвиток підприємств в значній мірі залежить від вдосконалення методів управління персоналом. Актуальною є потреба переходу від традиційних методів управління персоналом, які обмежувалися обліком кадрів, контролем за дотриманням трудового законодавства і забезпеченням документообігу до формування працездатної і ефективно функціонуючої команди працівників. Сучасні методи повинні сприяти досягненню цілей фірми та реалізації її стратегії шляхом використання таких видів діяльності, як формування оптимальної структури персоналу, раціональної організації та координації трудової діяльності працівників, регламентування компетентності та відповідальності підрозділів, призначення і переміщення на посаду, управління ресурсами, строками виконання, повноваженнями, організація контролю. Ці методи забезпечують конкретизацію завдань, способи і терміни виконання роботи, а також відповідальність працівників [1].

Вирішення завдань сучасного управління персоналом потребує інноваційних підходів і визначає нові вимоги до рівня підготовки працівників, коли спостерігається швидке застарівання знань, умінь і навичок персоналу, що виражається у відставанні індивідуальних

знань від сучасних вимог до посади і професії. До сучасних методів розвитку персоналу підприємств відносять такі:

- тренінг «Мінімум інформації і максимум вправ», який застосовується для розвитку навичок невеликої групи осіб;

- кейс «Інтерактивна технологія» для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій з метою навчити аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення.

- «коучинг», це нова форма консультаційної підтримки, засіб сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Її завдання - не дати знання або навички, а допомогти людині самостійно знайти їх і закріпити на практиці.

- «E-learning», застосовується як метод дистанційного навчання у вигляді електронних книг, відео уроків, комп'ютерних вправ. Його ефективність виявляється в переданні знань великій кількості людей.

- самонавчання проходить в індивідуальному порядку за умови стимулювання навчання з використанням різноманітних матеріалів: книг, документації, аудіо-, відео- і мультимедійних програм. через формування системи безперервного навчання при створенні умов для повного розкриття потенціалу співробітників, їх здібності вносити відчутний внесок у діяльність своєї організації;

- персонал-технологія, відповідно до якої запроваджують механізм взаємодії керівників усіх рівнів управління зі своїм персоналом із метою ефективного використання тих обмежених економічних ресурсів, що є на виробництві і насамперед трудового потенціалу всіх категорій працівників [2].

Сучасні методи в управлінні персоналом можна розглядати з двох позицій. З одного боку як нові, що підвищують ефективність діяльності організації, прийоми управління людськими ресурсами, а з іншого - як традиційні технології впровадження в кадрову роботу організації нововведень. Прикладом перших є нові методи впливу на персонал. Традиційна технологія впровадження інновацій припускає використання в рамках старої процедури нових елементів управління. Сучасна спрямованість нових методів у кадровій сфері пов’язана з такими завданнями як підвищення рівня продуктивності діяльності, ефективне навчання і розвиток персоналу, поліпшення робочих взаємин і створення творчого середовища, поліпшення якості трудового життя, стимулювання креативних ідей, звільнення менеджерів від рутинних функцій, краще використання майстерності і здібностей людей, підвищення сприйнятливості та адаптивності персоналу до нововведень, залученість і лояльність персоналу, згуртованість колективу, забезпечення балансу інтересів компанії та співробітника. Світові процеси прискорення глобалізації і посилення конкуренції на ринках вимагають від підприємств упровадження нових методів у практику управління персоналом. На підприємствах України триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи управління персоналом, так і методи та інструменти, що використовуються.

Список використаних джерел

1. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О.П. Третяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24(4). – С. 389-396

2. Дашко І.М. Розвиток інноваційних технологій управління персоналом на підприємствах у сучасних умовах господарювання / І.М. Дашко // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 9. – С. 37-41.

УДК 330.34

Плужник А.В., приватний підприємець
(м. Полтава, Україна)

НОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА НА ЗАСАДАХ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

Економічна та інституціональна кризи в Україні вплинули на темпи технологічної модернізації економіки та посилили розрив технологічний розрив з країнами Європейського Союзу. Зокрема близько 95% обсягів виробленої продукції належить до третього (60%) і четвертого (35%) технологічного укладів, характерними рисами яких є випереджальний розвиток електроенергетики і використання нафти як головного енергоносія. Частка продукції вищих технологічних укладів в економіці країни складає 4% – для п'ятого і 0,1% – для шостого. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7-1%, у той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90%.

Отже, завдання прискорення технологічної модернізації економіки країни є актуальними та потребують впровадження відповідних організаційно-економічних заходів, що знайшли апробацію у країнах світу. За таких умов розв'язання завдань нарощування темпів інноваційного розвитку і технологічної модернізації Україні та її регіонів вимагає вивчення європейського досвіду та пошуку механізмів його втілення. Особливу роль у процесі інноваційного розвитку відіграють міста як каталізатори нових тенденцій та перетворень. Методологія розумної спеціалізації знайшла практичне втілення у 180 регіонах Європи, її просуванням займають Європейська комісія, незалежні інститути і міжнародні організації, такі як Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Світовий банк і штаб-квартира ОЕСР.

Вивчення теоретичних та практичних аспектів щодо забезпечення економічної безпеки міста на засадах смарт-спеціалізації дає змогу з'ясувати, що Smart city розглядається світовою науковою спільнотою з двох позицій: 1) як відображення основних тенденцій багатовекторного суспільно-економічного руху, стратегічний напрям якого визначається імпульсним інноваційним розвитком; 2) Smart city як управлінська категорія, що передбачає створення доступної інформації для управління та водночас дієвого контролю виконання управлінських функцій, а також оптимального використання наявних ресурсів, урахування потреб та бажань мешканців міста [1]. Урахування цих двох векторів розвитку міст свідчать про актуальність у цьому контексті саме безпекового підходу та є основою побудови нових механізмів забезпечення економічної безпеки міста на засадах смарт-спеціалізації

З цих позицій слід звернути увагу на підхід деяких авторів щодо розгляду моделі Smart city через такі критерії (показники): «розумне урядування» (показники політична поінформованість, публічні та соціальні послуги, дієве та прозоре управління); «розумна економіка» (дух інновацій, підприємництво, імідж міста, продуктивність праці, ринок праці, міжнародна інтеграція); «розумна мобільність» (місцева транспортна система, міжнаціональні спеціальні можливості, ікт інфраструктура, сталий розвиток транспортної системи); «розумне довкілля» (якість повітря (чистота), екологічна обізнаність, стале управління ресурсами); «розумні люди» (освіта протягом життя, навчання, етнічне різноманіття, відкритість: «розумне життя» (заклади культури та відпочинку, стан здоров'я, індивідуальна безпека, якість житла, навчальні заклади, туристична привабливість, соціальна згуртованість) [3]. Такий підхід у поєднанні з концепцією безпекового розвитку міста дає можливість побудувати новітню методологію оцінювання безпеки розвитку міста на основі інноваційного підходу (Smart city). Це дає можливість створити новий організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки міст з використанням сучасних технологій інформатизації, комунікацій, соціального капіталу у досягненні цілей сталого розвитку.

Методологічно важливим є визначення групи факторів, що визначають рівень реалізації концепції Smart city через призму безпеки. Наприклад у праці [4] автори пропонують комплекс наступних факторів, що впливають на формування моделі Smart city: технологічний (визначає рівень розвитку та публічної доступності цифрових технологій у міських сервісах); людський (створює простір для творчості, навчання, отримання та генерування знань); економічний (окреслює межі економічної спроможності міста, узгодження господарських завдань із соціальними пріоритетами та екологічними потребами); інституційний (формує засади належного управління комплексним розвитком міста, сприяє розвитку смарт-спільноти та залучення інтелектуального капіталу). Структурування інституційного, соціального, економічного, технологічного та інших чинників щодо формування оптимальної моделі розвитку Smart city створює підстави щодо переходу на цій основі до моделі інтегрованого управління розвитком міста [4].

Особливо важливу роль у реалізації концепції Smart city відграє соціальний фактор (який реалізується у взаємозв'язку із такими категоріями, як людський капітал, людський розвиток, інтелектуальний потенціал, творчий потенціал, ідеї, досвід та професійні навички населення тощо) є базисом системних перетворень. Саме ця складова потенціалу визначає напрями та динаміку становлення Smart city, наявність необхідного потенціалу підтримання процесу його прогресивного розвитку, адже саме люди, їх інтелектуальний,. Якість та швидкість цих перетворень також значною мірою залежить від економічного фактора, який уможливлює реалізацію творчого потенціалу, ідей активу міської громади та її управлінського ядра, тому економічний фактор значною мірою впливає на всі інші – інституційний, технологічний та людський [4 - 6].

Поєднання концепції розвитку Smart city та концепції економічної безпеки міста створюють нове розуміння побудови стратегії сучасного міста як складної соціально-економічної системи в національній економічній системі за критеріями інноваційності та економічної безпеки [2]. Концепція економічної безпеки міста повинна включати в себе механізм забезпечення економічної безпеки як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях. Інструментом реалізації є моніторинг факторів і ризиків економічної безпеки міста, як оперативної інформаційно-аналітичної системи спостереження за динамікою показників економічної безпеки. Зрозуміло, що наступним кроком у формуванні ефективного механізму економічної безпеки міста на засадах смарт-спеціалізації є визначення критеріїв відповідності цілей управління розумним містом (які мають бути узгодженими зі стратегічними цілями розвитку міста), а також обґрунтування напрямів реалізації цього механізму з урахуванням критерію економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Андрієнко А.О. Концепція «розумного міста»: уточнення ключових понять у контексті забезпечення розвитку великого муніципального утворення. *Аспекти публічного управління*. Том 6 № 8 2018.

2. Плужник А. В. Концепція економічної безпеки міст України в умовах глобалізації. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. № 2 (53). 2012.

3 Гончаренко І.В., Богославська А. В. Концепція «Smart City» у забезпеченні сталого розвитку сільських поселень. *Регіональна економіка*. 2017. №2. С. 98 - 104.

4. Information system «Smart City» / Vienna University of Technology // European Smart Cities 4.0. – Режим доступу: http://www.smart-cities.eu/?cid=2&ver=4

5. Жукович І. А. Smart-міста як новий об'єкт статистичних досліджень: визначення терміна. *Статистика України*. 2015. № 1. С. 18 - 22.

6. Касич А.О., Федоряк Р.М., Собяніна А.П. Інноваційна технологія «smart city» як механізм покращення рівня життя в сучасному місті. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* Режим доступу: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/27-1-2017/13.pdf

УДК 339.924

Рахметулина Ж.Б., к.э.н., профессор
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС - ОДИН ПУТЬ»

Инициатива «Один пояс - один путь» (ОПОП) на сегодняшний день представляет собой многовекторный мегапроект, направленный на дальнейшее расширение и углубление региональной интеграции и объединение Китая с Центральной Азией, Европой, Африкой, а также со странами Персидского залива и Средиземноморья.

Стратегия Китая по развитию новой системы коммуникаций в Евразийском регионе несет в себе большие возможности для развития более 70 стран, подтвердивших свое участие в проекте ОПОП и не только. Как отмечают эксперты Всемирного банка, ОПОП окажет положительное влияние и на всю мировую экономику в целом.

Уже сейчас некоторые страны вдоль маршрутов ОПОП наблюдают положительные тенденции в инновационном развитии, как самих государств, так и региона в целом.

Казахстан, по мнению некоторых экспертов, может стать основным бенефициаром китайских инвестиций в рамках ОПОП в Центральной Азии, что обусловлено наличием определенных стратегических преимуществ страны по отношению к его ближайшим соседям. Казахстан реализует очень продуманную политику по развитию своего транзитного потенциала. Программа инфраструктурного развития РК «Нұрлы жол», согласуясь во многих своих направлениях с ОПОП, способствует развитию взаимовыгодного многостороннего сотрудничества между Китаем и Казахстаном. Программа «Нұрлы жол» направлена на формирование единого экономического рынка путем интеграции макрорегионов страны на основе выстраивания эффективной инфраструктуры на хабовом принципе для обеспечения долгосрочного экономического роста Казахстана, а также для реализации антикризисных мер по поддержке отдельных секторов экономики в условиях ухудшения конъюнктуры на внешних рынках [1].

По направлению сопряжения инициативы Китая ОПОП и «Нұрлы жол» в Казахстане уже реализовано несколько стратегически важных проектов, таких как развитие Международного центра приграничного сотрудничества «Хоргос», строительство казахстанско-китайского логистического терминала в порту Ляньюньган и др.

Вместе с тем, в целях достижения большей синергии между страновыми инициативами Казахстана и мегапроектом Китая, необходимо продолжить работу по поиску взаимовыгодных направлений для инновационного сотрудничества.

При этом, одним из перспективных направлений дальнейшего казахстанско-китайского сотрудничества может стать развитие цифровой инфраструктуры в Казахстане и дальнейшая интеграция в мировую цифровую архитектуру.

Наличие определенных ограничений в плане технологического развития, в частности по вопросам цифровизации, также усиливают необходимость в поиске новых направлений взаимодействия, в частности в вопросах цифровизации экономики, где у Китая имеются определенные преимущества, а также необходимая экспертность.

По мнению экспертов консалтингового агентства PwC, Казахстану необходимо принять значительные меры по цифровизации экономики, чтобы сохранить свое положение в качестве одного из основных бенефициаров ОПОП. Чтобы максимально извлечь выгоду из ОПОП, Казахстан должен использовать новые источники экономического роста и эффективности. В настоящее время уровень цифровизации в Казахстане «условный», в то время как Россия и Китай добились значительных успехов в течение последнего десятилетия[2].

Рис. 1. Уровень цифровизации стран [2]

В мировом рейтинге развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index), по данным ООН, Казахстан в 2017 году занял 52-е место среди 175 стран. Казахстан также является догоняющей страной и в рейтинге «E-Intensity» международной консалтинговой компании The Boston Consulting Group с точки зрения текущего уровня цифровизации, отставая при этом от своих ближайших соседей России и Китая.

В целях преодоления цифрового барьера, а также создания необходимых условий для перехода к цифровой экономике, в 2017 году Правительством РК принята Государственная программа «Цифровой Казахстан». Данная программа направлена на ускорение темпов развития экономики республики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе [15].

Программа будет осуществляться по следующим пяти ключевым направлениям: 1.Цифровизация отраслей экономики; 2. Переход на цифровое государство; 3. Реализация цифрового Шелкового пути; 4.Развитие человеческого капитала; 5. Создание инновационной экосистемы.

Учитывая возрастающую потребность в развитии и совершенствовании мягкой инфраструктуры, в т.ч. в цифровизации стран ОПОП, для успешной реализации инициативы Китая по построению новой системы коммуникаций в регионе для Казахстана и Китая открываются новые горизонты сотрудничества по вопросам формирования цифровой инфраструктуры. Казахстан со своей стороны может предложить китайским компаниям возможность участия в проектах по цифровизации экономики в рамках госпрограммы.

При этом необходимо отметить, что с казахстанской стороны предпринимаются активные меры по привлечению технологически продвинутых компаний вместе с ПИИ и создаются необходимые условия для иностранных инвесторов. Работа, направленная на инновационное развитие экономики и улучшение инвестиционного климата не ограничивается принимаемыми на сегодня мерами, и на системной основе будет продолжаться и в последующем времени.

Исследование поддержано грантом, финансируемым Министерством образования и науки Республики Казахстан на 2018-2020 гг., проект № AP05132569.

Список использованных источников

1. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019годы http://www.akorda.kz/ ru/official_documents/strategies_and_programs

2. https://www.pwc.kz/en/publications/new-2017/silkway-handnout-rus.pdf

3. Государственная программа «Цифровой Казахстан». Интернет источник: https://primeminister.kz/ru/page/view/ gosudarstvennaya_programma_digital_kazahstan

УДК 339.543

Рибакова Т.О., к.е.н., доцент
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди (м. Переяслав-Хмельницький, Україна)

СИСТЕМА МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Сучасний Європейський Союз (ЄС) являє собою економічний союз, зокрема митний союз (ст. 3 Угоди про функціонування ЄС) [1, с. 51], до складу якого входять 28 країн (після раундів переговорів між ЄС і Великою Британією, офіційно початих 19 червня 2017 р., обидві сторони домовилися про перехідний процес в 21 місяць – з 29 березня 2019 р. до кінця 2020 р., протягом якого Велика Британія буде продовжувати залишатися частиною внутрішнього ринку і Митного союзу ЄС), і діяльність якого узгоджена з нормами ГАТТ/СОТ. В рамках митного союзу на внутрішньому ринку ЄС держави-члени відмовляються від стягування мит друг з друга (товари обертаються вільно між державами-членами ЄС), та встановлюють єдиний зовнішній тариф для товарів з третіх країн. Торгівля з третіми країнами здійснюється відповідно до Митного Кодексу ЄС.

Важливою складовою митного регулювання ЄС є Загальний митний тариф, що застосовується до імпорту товарів через зовнішній кордон ЄС. Тариф є певним об'єднанням законів, що включає в себе тарифні заходи (товарну номенклатуру, ставки мита, тарифні преференції, тарифні квоти, тарифні призупинення), сільськогосподарські заходи, інструменти зовнішньоторговельного захисту (антидемпінгові і компенсаційні мита), нетарифні заходи [2]. На його основі сформовано Європейський інтегрований митний тариф (TARIC), що являє собою тарифну базу онлайн, яка забезпечує уніфікацію його застосування всіма державами-членами ЄС та вивчення імпортерами з третіх країн можливостей щодо імпорту на митну територію ЄС.

Тарифне регулювання надає можливості виробникам з ЄС рівноправно конкурувати з імпортними товарами на внутрішньому ринку ЄС, та іноземним виробникам – з вітчизняними. Відповідно до політики лібералізації світової торгівлі згідно з принципами ГАТТ/СОТ, в ЄС протягом останніх 20 років спостерігається тенденція до зниження середньої ставки тарифу на імпорт товарів (рис. 1).

Регулювальна функція тарифу в ЄС виявляється в дії тарифних квот, призупинень, тарифних преференцій. Їх загально метою є стимулювання конкуренції, посилення окремих секторів промисловості, зокрема стимулювання зайнятості, модернізація тощо.

Тарифні квоти затверджені на підставі статті 31 Угоди про функціонування ЄС [1, с. 60]. Вони є винятком з нормальної кон'юнктури, оскільки передбачають під час терміну дії для обмеженої кількості товару повну (повне призупинення) або часткову (часткове зупинення) відмову від нормальних мит, що застосовуються до імпортованих товарів (за винятком антидемпінгових мит). Тарифні квоти для певного обсягу товарів застосовуються в рамках торговельних угод, які ЄС уклало з третіми країнами, а також в рамках автономних преференційних домовленостей. Зокрема, застосування тарифних квот передбачено Угодою про асоціацію Україна-ЄС. Так, з 1 жовтня 2017 року набрав чинності Регламент 2017/1566 ЄС про надання Україні додаткових торговельних преференцій на низку українських аграрних товарів, що діятиме протягом 3 років.

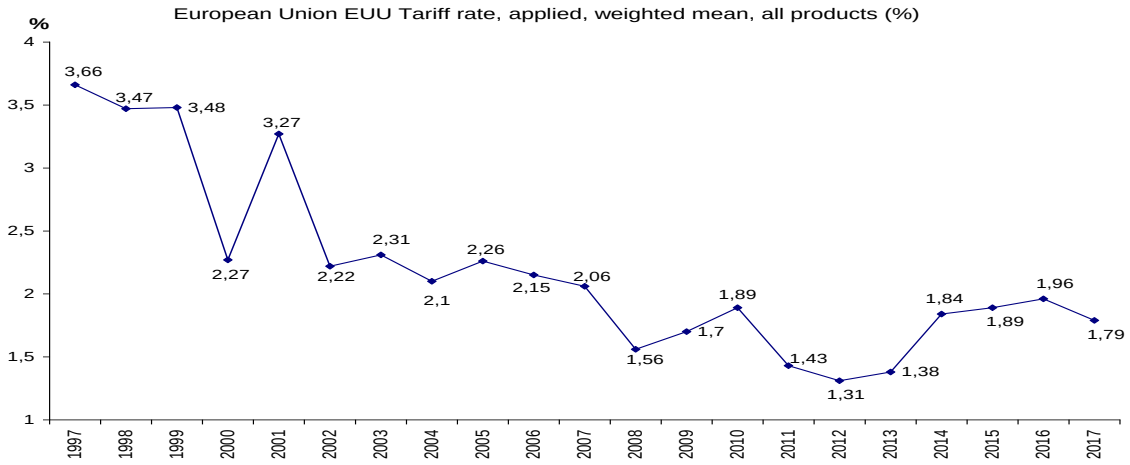

Рис. 1. Динаміка середньозваженої тарифної ставки ЄС за 1997-2017 рр. (за даними [3])

Призупинення, як і тарифні квоти, є виключенням з нормальної тарифної практики, являючи собою повну або часткові відмову від нормальних мит щодо імпортованих товарів (за виключенням антидемпінгових мит) без обмежень щодо кількості товару [4]. На сьогодні в ЄС діють наступні призупинення:

- промислові (забезпечують можливість для підприємств з ЄС імпортувати сировину, напівфабрикати та компоненти без сплати нормальних мит, передбачених Загальним митним тарифом, що має сприяти розвитку економіки країн ЄС);
- авіаційні (забезпечують призупинення дії автономних мит Загального митного тарифу щодо складових, компонентів та інших товарів, які застосовуються в будівництві, ремонті та обслуговуванні літаків);
- військові (спрямовані на підвищення військової безпеки країн ЄС та посилення ринкових позицій європейських оборонних підприємств. Вони застосовуються щодо озброєння та військового обладнання);
- для найбільш віддалених регіонів (забезпечують здійснення безмитного імпорту певних товарів, які являють собою особливий інтерес для найбільш віддалених регіонів ЄС – заморських департаментів Франції, Азорських островів, Мадейри та Канарських островів, зважаючи на їхню віддаленість, ізольованість, невеликі розміри, економічну залежність від певних товарів тощо).

Тарифні преференції в ЄС застосовуються щодо окремих випадків, коли необхідно звільнення від імпортних і експортних мит при надходженні товарів у вільний обіг або при їх експорті з ЄС. Узагальнені тарифні преференції являють собою відміну мит на товари, що надходять на ринок ЄС з найбільш вразливих країн, що розвиваються (африканські, карибські, тихоокеанські групи держав), що допомагає цим країнам у боротьбі з бідністю та у створенні робочих місць [5].

Таким чином, митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ЄС є ключовим фактором, що визначає національний торговий режим і умови доступу іноземної продукції на внутрішній ринок ЄС. Система митно-тарифного регулювання грає визначальну роль в розвитку торгівлі ЄС з третіми країнами, забезпечуючи баланс між принципами лібералізації міжнародної торгівлі, що діють в рамках ГАТТ/СОТ, та національними інтересами європейських товаровиробників. Так, в процесі лібералізації значно знизилась середньозважена тарифна ставка ЄС, активно застосовується практика укладання регіональних угод з преференційним митно-тарифних режимом. В той же час система митно-тарифного регулювання забезпечує певний рівень захисту внутрішнього ринку ЄС, зокрема в торгівлі сільськогосподарською продукцією, а також стимулювання конкуренції, модернізацію і розвиток окремих секторів промисловості.

Список використаних джерел

1. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. *Official Journal of the European Union.* 2012. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN (дата звернення 01.10.2019).
2. TARIC. *European Commission.* URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/what-is-common-customs-tariff/taric_en (дата звернення 01.10.2019).
3. Tariff rate, applied, weighted mean, all products (%). *The World Bank.* URL: https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS?end=2017&name_desc=false&start=1997&view=chart (дата звернення 03.10.2019).
4. Suspensions. *European Commission.* URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/what-is-common-customs-tariff/suspensions_en (дата звернення 01.10.2019).
5. Generalised Scheme of Preferences (GSP). *European Commission.* URL: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences (дата звернення 01.10.2019).

УДК 330

Сидоренко Є.О., магістрант
Науковий керівник - Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ АКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розвиток економіки розвинутих країн світу безпосередньо залежить від підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Принципи підтримки і стимулювання інноваційної діяльності підприємств були закладені в «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» [1].

Головною передумовою стабільності та сталого розвитку економіки нашої країни є підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Але проблемою є те, що суб'єкти господарювання в умовах нестабільної економіки стикаються з такою серйозною перешкодою як хронічний дефіцит інвестиційних ресурсів. Світовий досвід показує, що вирішення цієї проблеми полягає за умови збільшення обсягів ресурсів і їх ефективного використання.

Відповідно до чинного законодавства, інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона спрямована на створення необхідних інноваційних технологій або послуг і здійснюється в тісному взаємозв’язку із середовищем. Інноваційна діяльність об'єктивно обумовлюється потребою ринку, відкриває нові сфери застосування, а отже, і нових споживачів створюваного продукту, технології або послуги [2].

На інноваційну активність підприємств впливають такі групи факторів, як зовнішні або загальноекономічні чинники (політичні, правові, чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо), які відбивають вплив макросередовища, зовнішні регіональні фактори (частка регіону в інноваційної діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо), а також внутрішні фактори (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових,

інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо) [3].

Вказані фактори є пов'язаними між собою та формують інноваційну активність підприємств. В свою чергу ця активність визначається станом інноваційного потенціалу підприємства та ефективністю системи управління інноваціями. При цьому зовнішнє середовище може як обмежувати, так і сприяти інноваційному розвитку. Серед показників, які характеризують інноваційну активність підприємств виділяють такі: питома вага підприємств, що впроваджують інновації; питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; кількість освоєних інноваційних видів продукції; кількість впроваджених нових технологічних процесів (у т.ч. маловідходних та ресурсозберігаючих).

Проблемами підвищення інноваційної активності підприємств є такі як: недостатньо ефективний організаційно-економічний механізму управління, нестача фінансових коштів, застрілі методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємств, необхідність своєчасного технологічного переоснащення виробництва сучасним обладнанням, високий ризик інноваційних проектів, неефективна робота маркетингової служби, недосконала мотивація персоналу.

Хоча існує тенденція збільшення кількості впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва нових видів продукції, однак в умовах трансформації економіки такий стан і обсяги інноваційних процесів значно відстають від європейських стандартів.

Перспективний розвиток інноваційної діяльності можливий за умови підвищення інноваційної активності персоналу підприємств, оскільки інноваційна активність має розглядатися як використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу в господарській діяльності для створення нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Основними напрямами підвищення інноваційної активності підприємств є:

мотивація працівників до інноваційної діяльності;

зменшення міграції вчених;

законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків до підприємств, які розвиваються;

удосконалення амортизаційної політики);

розширення джерел фінансування;

тісна співпраця з іноземними підприємствами;

активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки;

розширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів із зниженням процентної ставки.

Без інноваційної переорієнтації державної політики, без підвищення інноваційної активності підприємств неможливо досягти основної мети економічного регулювання – підвищення ефективності та конкурентоспроможності промислового виробництва.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/ komosviti /control /uk/doccatalog/list?currDir=48718.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002р. No40-IV [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/40-15.

3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.

УДК 338.36

Сланбекова Б.М., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева(Нур-Султан, Казахстан)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ:ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Одним из главных вопросов стратегического анализа применительно к условиям инновационного развития является анализ и оценка инновационного потенциала предприятия. Инновационный потенциал - это совокупность различных видов ресурсов, которые важны для внедрения инноваций. Типы ресурсов: финансовые, материально-производственные, интеллектуальные и т.д. Инновационный потенциал определяет инновационную деятельность экономических субъектов, то есть их способность производить, продавать и вводить новшества, что, по сути, считается необходимым для функционирования инновационной экономики. Инновационный потенциал можно рассматривать как результат реализации существующих возможностей, реального инновационного продукта (новые продукты, лицензии, патенты).[1]

Одним из больших препятствий для инновационных предприятий является низкая доступность финансовых ресурсов. Решением данной проблемы может стать - развитие венчурного финансирования, наличие банковских кредитов на начальном этапе инвестирования, различные виды льготного налогообложения, практика интеграции малого бизнеса с другими участниками инновационного процесса для совместного решения наиболее важных задач. Все эти меры должны использоваться как единый механизм, при котором все решения взаимосвязаны и целенаправленны. [2]

Эффективность инновационного потенциала определяется ключевыми факторами успеха предприятия:

- Превосходство своего товара над товаром своих конкурентов, наличие уникальных отличительных черт товара;
- Маркетинг, то есть изучение интересов покупателей, скорости освоения новых продуктов на рынке;
- Технологическое ноу-хау.

Инновационный потенциал по своему содержанию, формам проявления, взаимосвязи и взаимообусловленности составных его частей явление очень сложное и многогранное. Особенности инновационного потенциала и возможности его эффективного использования могут быть выявлены лишь при комплексном подходе к его анализу. Отсутствие методических рекомендаций по комплексному анализу и оценке в известной мере обусловлено недостаточным масштабом исследований по этим проблемам, закрытостью многих данных научно-технических организаций, изменением условий в инновационной деятельности в связи с переходом к рыночным отношениям. Нельзя не отметить укрупненность статистических данных, их не системность, а порой и противоречивость. [3]

По мнению А.Трифиловой, инновационный потенциал предприятия в современных условиях следует понимать, как его наибольшую способность генерировать высокую инновационную активность, что проявляется в эффективном обеспечении новыми и будущими технологиями. Инновационный потенциал характеризуется как совокупность различных ресурсов, в том числе:

1) интеллектуальные (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы на разработку инноваций, инновационная программа предприятия);

2) материальные (экспериментальная и приборная база, технологическое оборудование, ресурсные участки);

3) финансовый (собственный, заемный, инвестиционный, грантовый);

4) персонал (лидер-новатор; персонал, заинтересованный в инновациях; партнерские и личные отношения сотрудников с научно-исследовательскими институтами и университетами; опыт исследований и разработок; опыт управления проектами);

5) инфраструктура (собственные отделы исследований и разработок, главный технологический отдел, отдел маркетинга новых продуктов, патентно-правовой отдел, отдел информации, отдел конкурентной разведки);

6) другие ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности. [4]

Принимая во внимание все вышесказанное, приходим к выводу, что существуют разные интерпретации инновационного потенциала, нет единого мнения по его содержанию и структуре.

Развитию инновационного потенциала на предприятиях, а также инновационному развитию в экономике препятствуют:

- неудовлетворительное состояние макроэкономической среды;
- слабость финансово-кредитной сферы;
- существующие деформации в отношениях собственности, прав и свобод граждан;
- ослабление демократии и институтов гражданского общества;
- дисбаланс государственного участия в бизнесе,
- неблагоприятная политическая ситуация и т. д.

Инновации позволяют оптимизировать эти процессы, не требуя при этом значительного капитала. Важность формирования базы, которая послужит основой для поиска, разработки и реализации новых идей и предложений, является стратегической задачей не только на мезо-, но и на макроуровне. Формирование и запуск инновационного потенциала на предприятии требует не только сильного организационного, управленческого и правового импульса, но и улучшения среды, в которой могут быть реализованы частные инициативы. Усилия правительства в основном направлены на создание и развитие инновационной инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Мильнер Б.З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
2. Бабкин А.В., Новиков А.О. Анализ подходов и методов оценки инновационного потенциала предприятия// Научно-технические ведомости.- СПбГПУ,2009.- №2(75).
3. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Инновационно-инвестиционная стратегия: Учебное пособие. – Уфа: РИО БАГСУ, 2007.
4. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессеформирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3.

УДК 338

Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач; Гринько О.В., к.е.н., -аналітик з дослідження товарного ринку ТОВ БФ «Астра»

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

СИСТЕМА «KPI» ЯК ОДНА ІЗ СУЧАСНИХ ФОРМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Ефективність господарської діяльності у повній мірі залежить від персоналу, що працює на підприємстві. Адже підприємство – це відкрита система, що функціонує за рахунок плідної праці усіх її елементів починаючи від управлінського персоналу до працівників. Саме тому необхідним є впровадження сучасних норм мотивації персоналу, що дозволить у повній мірі реалізувати наявний потенціал, а також сформувати команду

однодумців. Теорія менеджменту завжди звертала свою увагу на дослідження форм та методів стимулювання праці. Система мотивації праці персоналу розподілялась на два напрями: фінансової мотивації та нематеріальної мотивації персоналу. Звичайно, що на підприємстві, яке має стабільний прибуток, його фінансовий результат залежить від виробітку працівників, ефективнішим є фінансове симулювання праці. На сьогодні, коли підприємство не завжди працює стабільно, має збитки від своєї діяльності, мова може йти лише про нематеріальне симулювання. Зокрема, нагородження грамотами, створення дошки пошани, надання додаткових відгулів і т.д.

Проте, європейський досвід свідчить, що із розвитком сучасних технологій, інформатизації суспільства, відкриття новітніх ринків праці, стимулювання персоналу повинне включати обидві компоненти. Тобто, працівники повинні отримувати як фінансове заохочення, так і відчувати себе потрібним підприємцю, соціально захищеним, частиною команди, яка працює у комфортних умовах, має можливість проходити підвищення кваліфікації, прагне та реалізовує свій креативний потенціал.

Однією із більш розповсюджених форм мотивації персоналу виступає система KPI (key performance indicators), яка являє собою універсальний метод виявлення ключових показників ефективності праці персоналу. Систему KPI можна застосовувати як до управлінського, так і до виробничого персоналу. Вона розробляється для кожного підприємства окремо у відповідності до показників його діяльності. КЗпП гарантує виплату кожному працівникові заробітної плати згідно штатного розкладу (посадового окладу), саме тому змінною варіантою у цій системі може виступати лише премія, яка нараховується для кожної професії чи посади окремо. Відповідно можуть бути введені такі види ключових показників ефективності:

KPI за отриманим результатом (кількісно і якісно фактичний показник повинен перевищувати плановий);

KPI за витратами (зменшення кількості витрат ресурсів);

KPI функціонування (оцінка бізнес-процесів на підприємстві та якості їх виконання);

KPI за ефективністю (характеризується співвідношення отриманого результату до витрат часу і ресурсів);

Систему оплати праці на основі KPI доцільно застосовувати для тих співробітників, результати діяльності яких найбільше всього впливають на фінансово-економічні показники підприємства. Оптимальна кількість KPI для однієї посади – це 5-7 показників.

Отже, підприємствам необхідно звернути увагу на запровадження у своїй діяльності сучасних форм мотивації персоналу, які дозволять підвищити продуктивність праці персоналу, а також забезпечать ефективне функціонування підприємства в цілому. Система оплати праці на основі KPI дозволяє підвищити зацікавленість працівника до покращення фактичних показників його роботи, заохочує впроваджувати нові інноваційні методи на посаді, ощадливо відноситись до ресурсів та отримувати на цій основі високі надбавки та премії.

УДК 620.9

Щербініна С.А.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕГОМЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЖИТЛОВОГО СЕКТОРУ

Ураховуючи європейський вектор розвитку України та завдання щодо послідовної реалізації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої

сторони, варто зазначити, що існує вимога щодо необхідності впровадження на національному рівні не менше ніж 80 % стандартів, чинних у ЄС. Ці стандарти мають бути ідентичними зі стандартами ЄС, отже прискорення темпів гармонізації національної нормативної бази України зі стандартами ЄС, зокрема поєднання стратегічного менеджменту в енергосфері з урахуванням сучасних вимог стандартів ISO 50001:2018, є надзвичайно актуальним завданням.

Важливе місце у реалізації системи енергоменеджменту має відповідне програмне забезпечення для стратегічного планування енергоресурсів в житловому секторі, оцінки ефективності від впровадження проектів з енергозбереження, перевірки витрат на енергоефективні проекти та вартості наданих послуг, відстеження за викидами газів.

Реалізація системи енергетичного менеджменту (EnMS) за стандартами ISO 50001:2018 дає змогу запровадити такі системи та процеси, які необхідні для постійного підвищення енергоефективності, розробити енергетичну політику, визначити стратегічні цілі забезпечення енергоефективності функціонування підприємств та організацій при дотриманні відповідних вимог законодавства та інших вимог.

Стандарт ISO 50001 визначає вимоги для установки, впровадження, супроводу і поліпшення системи енергоменеджменту, мета якого – дозволити суб'єктам господарювання слідувати системному підходу в досягненні послідовного поліпшення енергосистеми, включаючи енергоефективність, енергобезпеку й енергоспоживання. Слід зазначити, що успішне застосування механізму реалізації системи енергетичного менеджменту багато в чому залежить від функціональності, зручності та технічних можливостей програмного забезпечення, що використовується в цій галузі.

Процес організації енергетичного менеджменту може початися з однієї будівлі і розвиватися до рівня всього населеного пункту. Основними об'єктами енергоменеджменту є: житлові будинки, адміністративні будівлі, школи, дитячі дошкільні установи, лікарні, будівлі соціального призначення та інші.

Важливою складовою системно-інформаційного підходу в управлінні енергоефективністю житлового сектору є наявність необхідного програмного забезпечення. Сучасний ринок інформаційних технологій (ІТ) пропонує значну кількість комп'ютерних програм для системи енергетичного моніторингу та менеджменту. Основне призначення цього програмного забезпечення (ПЗ) – моніторинг та аналіз споживання енергетичних ресурсів.

Основні функції ПЗ в системі енергетичного менеджменту: оперативний контроль та диспетчеризація; проектний аналіз; автоматизація енергоаудиту; документообіг.

Впровадження інформаційної системи енергетичного моніторингу складається з програмного забезпечення, підготовки персоналу (навчання), супроводу та підтримки інформаційної системи енергетичного моніторингу.

Якість програмного забезпечення – це характеристика ПЗ як ступеня його відповідності вимогам, що оцінюється сукупністю операцій, які включають вибір номенклатури показників якості ПЗ, визначення значень цих показників і порівняння їх з базовими значеннями.

За результатами тестування та аналізу групою експертів розраховано середній бал (1 – 5) оцінки якості програмного забезпечення для системи енергоменеджменту, а саме: Енергоплан, uMuni, EManagement24, Енергобаланс, AIC, ACEM, табл. 1.

Порівнюючи оцінки якості протестованого ПЗ можна зазначити, що найкращі показники: функціональності має Автоматизована система енергомоніторингу ACEM (4,3); надійності та зручності використання – Енергоплан (4,7 та 4,5); ефективності – ACEM (4,3); супроводжуваності – EManagement24 (4,9); мобільності – uMuni (5).

Таблиця 1

Оцінка якості програмного забезпечення

	Енергоплан	uMuni	EManagement24	Енергобаланс	AIC	ACEM
Функціональність	4,2	4,2	4	3,2	3,5	4,3
Надійність	4,7	4,2	4,4	4,2	3	4,3
Зручність використання	4,5	4,2	3,4	3,9	3	4,3
Ефективність	4,2	4	3,5	3	3	4,3
Супроводжуваність	3,1	3,9	4,9	4,2	3,5	4,5
Мобільність	4,5	5	4,7	4	3	4,3
Узагальнена середня оцінка	**4,2**	**4,3**	**4,2**	**3,8**	**3,2**	**4,3**

Узагальнюючи всі можливості протестованого ПЗ, їх загальний рейтинг у порядку зниження має такий вигляд:

1) uMuni, Автоматизована система енергомоніторингу ACEM;
2) Енергоплан, EManagement24;
3) Енергобаланс;
4) AIC «Енергосервіс: облік, контроль, економія».

До основних завдань щодо вдосконалення програмного забезпечення для системи енергоменеджменту житлового сектору слід віднести:

формування теплового балансу житлової будівлі для опалювального та неопалювального періоду року;

формування енергетичного балансу житлової будівлі з урахуванням реальних умов експлуатації та порівняння його із фактичним енергоспоживанням;

формування базового енергетичного балансу за дотримання нормативного температурного режиму в приміщеннях,

нормативного повітрообміну та забезпечення необхідних обсягів споживання інших енергоресурсів впродовж року;

складання енергетичного паспорту житлової будівлі та енергетичного сертифікату;

визначення ефективності енергоощадних заходів та їх техніко-економічне обґрунтування;

формування пакету енергетичних заходів за пріоритетністю та послідовністю впровадження;

формування енергетичного балансу житлової будівлі після впровадження енергоощадних заходів.

Отже, механізм реалізації системи енергоменеджменту в житловому секторі потребує подальшого вдосконалення та розробки програмного забезпечення саме для моніторингу та аналізу споживання енергетичних ресурсів в житлових будинках, яке повинне відповідати значним змінам внесеним в нормативну базу енергетичного аудиту будівель з метою адаптації її до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Асоціація «Енергоефективні міста України». URL: http://enefcities.org.ua/novyny/ekspertnyy-oglyad-programnogo-zabezpechennya-dlya-energomonitoryngu-ta-energomenedjmentu/

2. Енергоаудит та енергоменеджмент в проектах сталого розвитку. Практичні рекомендації. Методичний посібник. URL: http://cba.org.ua/images/MANUALS/EE_manual.pdf

УДК 330

Яненко К.О., магістрантка
Науковий керівник - Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для побудови ефективної стратегії діяльності будівельного підприємства, її керівництву потрібно мати уявлення як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище, наявний потенціал, тенденції розвитку, а також знати місце підприємства в конкурентному середовищі. Проведемо аналіз конкурентних переваг будівельного підприємства на прикладі ТОВ «Лубнижитлобуд 2010».

В першу чергу, визначимо фактори прямого та опосередкованого впливу на досліджуване товариство. До факторів прямого впливу можна віднести: конкурентів, споживачів, постачальників, місцеві органи самоврядування. Безпосередніми споживачами (покупцями) продукції ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» є все населення Полтавської області, яке бажає придбати або побудувати собі житло. Аналіз постачальників спрямований на виявлення тих аспектів у діяльності підприємства, що постачають організацію різною сировиною, напівфабрикатами, енергетичними й інформаційними ресурсами, фінансами, від яких залежить ефективність роботи організації, собівартість і якість виробленого організацією продукту.

Постачальники матеріалів і комплектуючих виробів, якщо вони володіють великою конкурентною силою, можуть поставити організацію в дуже високу залежність від себе. Тому при виборі постачальників ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» глибоко і всебічно вивчає їхню діяльність і їхній потенціал, із тим щоб зуміти побудувати такі відносини з ними, що забезпечували б підприємству максимум сили у взаємодії з постачальниками. Підприємство ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» має досить широке коло конкурентів, основними з них є: ТОВ «Полтавське ДБК»; приватні підприємства Полтавської області діяльність яких спрямована на будівництво житлових будівель.

Для визначення факторів опосередкованого впливу провидимо PEST- аналіз ТОВ «Лубнижитлобуд 2010». За допомогою даного аналізу визначимо, які саме фактори опосередкованого впливу мають найбільший вплив на діяльність ТОВ «Лубнижитлобуд 2010». PEST-аналіз PEST – аналіз наведено у табл. 1.

Таблиця 1

PEST-аналіз підприємства ТОВ «Лубнижитлобуд 2010»

Політичні фактори	V	B	P	Соціальні фактори	V	B	P
1.Політична нестабільність	0,2	3	0,6	1.Зниження рівня соціальної забезпеченості населення	0,3	3	0,9
2.Нестабільне законодавство	0,3	2	0,6	2.Зростання соціальної напруги	0,3	3	0,9
3.Державний вплив на галузь	0,3	3	0,9	3.Демографічні зміни	0,2	2	0,4
4.Прийняття нового податкового кодексу	0,2	2	0,4	4.Активність споживачів	0,2	3	0,6
	1		2,5		1		2,8
Економічні фактори	V	B	P	Технологічні фактори	V	B	P
1.Підвищення інфляції	0,3	3	0,9	1.Введення нових технологій	0,2	3	0,6
2.Підвищення цін на енергоресурси	0,3	3	0,9	2.Державна технічна підтримка	0,3	3	0,9
3.Зростання відсотків ставок по кредитам	0,1	3	0,3	3.Впровадження інноваційних матеріалів будівництва	0,3	3	0,9
4. «Стрибки» курсу іноземної валюти	0,3	2	0,6	4.Впровадження європейських стандартів якості на національному рівні	0,2	3	0,6
	1		2,7		1		3

Таким чином на основі PEST-аналізу ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» ми можемо зробити висновок, що на сучасному етапі найбільшу силу впливу мають технологічні фактори, які потрібно враховувати в процесі розробки стратегії підприємства. В цілому ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» можна вважати конкурентоспроможним, оскільки продукція користується попитом серед населення, добре налагоджені організаційно-управлінський механізм: на підприємстві частково використовуються всі методи управління колективом, сформовано маркетингову стратегію діяльності, яка полягає у створенні попиту та одержанні прибутку шляхом максимального задоволення потреб споживачів.

Для більш глибокого аналізу підприємства проведемо SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Лубнижитлобуд 2010». SWOT-аналіз в стратегічному плануванні полягає в розділенні чинників і явищ на чотири категорії: сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози, які пов'язані з його функціонуванням у зовнішньому середовищі.

Даний аналіз допоможе співставити сильні та слабкі сторони ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» із загрозами та можливостями, які існують в зовнішньому середовищі для його розвитку.

Таблиця 2

SWOT-аналіз ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» станом на 2018

Можливості	Загрози
1. Розвиток будівельного ринку 2. Покращення зв'язків із громадськістю та місцевими органами влади 3. Освоєння нових інвестиційних проектів 4. Виробництво нових будівель 5. Збільшення державної підтримки	1. Зростання політичної нестабільності 2. Зниження купівельної спроможності населення 3. Інфляція 4. Поява нових вітчизняних конкурентів 5. Підвищення податкових ставок 6. Підвищення кредитних ставок 7. Підняття цін постачальниками
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Вигідне розташування підприємства 2. Наявність стабільних партнерів 3. Хороша якість продукції 4. Хороша репутація підприємства 5. Відносно невисока ціна на продукцію 6. Налагоджені зв'язки із іноземними та вітчизняними партнерами 7. Висока кваліфікація працівників	1. Значна частка зношеного обладнання 2. Низький рівень рентабельності 3. Великі затрати на виробництво продукції 4. Неучасть персоналу в ухваленні управлінських рішень 5. Відсутність ключових посад працівників 6. Відсутність довгострокової стратегії розвитку підприємства

На основі даних табл. 2 побудуємо матриця SWOT-аналізу ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Лубнижитлобуд 2010»

Можливості + Сильні сторони	Можливості + Слабкі сторони
9+5=14	6+5=11
Загрози + Сильні сторони	Загрози + Слабкі сторони
7+9=16	6+7=13

Отже, наведений SWOT-аналіз показує, які слабкі та сильні сторони є у обраного підприємства, а також які можливості та загрози існують для нього з боку зовнішнього середовища. Було встановлено, що для ТОВ «Лубнижитлобуд 2010» характерне використання стратегії обмеженого зростання, що обумовлено значною кількістю сильних сторін та загроз у зовнішньому середовищі, які товариство повинне враховувати, щоб не втратити свою переваги та конкурентну позицію.

ЧАСТИНА 2
АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

UDC 159.923

Hunchenko Mariya, PhD, professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
(Poltava,Ukraine)
Gulyaeva Olga, Head of Makeup Studio «AV-Studio»
(Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan)

MAKE UP-THE RAPY AS A METHOD OF PSYCHOTHERAPEUTIC WORK

In general, psychological help is interpreted as the professional help of a psychologist to solve a client's psychological problems.

Psychological assistance is an integral part of the national rehabilitation system, which is a single system of interdependent socio-economic, organizational, medical, social, psychological, pedagogical and other measures aimed at preventing the development of pathological processes that lead to temporary or permanent loss of work capacity, and the early return of people to society and to socially useful work.

Makeup therapy is a part of psychoanalytic and psychotherapeutic work that is carried out within the framework of psychological management methods. Typically, this work can be implemented by a psychologist at the enterprise and represent measures for the formation of corporate culture.

Correction of the psychological state is achieved by relaxing and soothing tactile influence during the application of makeup. Psychocorrection of manifestations of personality is due to a positive change in the external image.

Benefits of makeup therapy:

has no restrictions on use: everyone (regardless of their age, cultural experience, social status, level of development of intelligence, health status) can participate in makeup therapy work. Art therapy does not require any ability for fine arts or artistic skills. The aesthetic value of the creative product does not matter - the relevance of the creative product of the human condition is important. The creative product in this case is the created external image and ways of its representation in social reality.

is a non-verbal communication tool that is important for clients who find it difficult to describe their experiences (psycho-traumatic, conflicting, language disorders, age-specific, special needs, etc.). Creative activity creates conditions for bringing people together;

is a means of free expression and self-knowledge, has an insight-oriented character, implies an atmosphere of trust, high tolerance, attention to the inner world of man. This contributes to the development of an active position and vitality. Therefore, art therapy is able to help people who have experienced traumatic events, are in conflict, and need to build new patterns of life. Artotherapy is a method of restoring the resources of the individual, overcoming the consequences of traumatic events, building new, more constructive patterns of behavior in new conditions of life, activating the internal forces of the person for choice, directing one's own life.

Thus, makeup therapy can become an effective resource for value orientation of the individual, because it promotes the formation of self-esteem, overcoming the fear of the future, raising self-esteem, which creates the best conditions for the formation of value attitude to one's life.

References

1. Gernier Matthew. Puppetry as an Art Therapy Technique with Emotionally Disturbed Children: A Thesis Presented to The Faculty of the Graduate School Hahnemann University : In Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree master of Creative Arts in Therapy / Matthew Gernier. – Alexandria, Vircinia, 1983. – 183 p.

2. Morrison Amy. Understanding Children's Preferences in Art Making: Implications for Art Therapy: A dissertation: In partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy / Amy Morrison. – Lesley University, 2013. – 179 p.

3. Ramirez Kelvin. Art Therapy for Enhancing Academic Experience of Male High School Freshmen : A Dissertation Submitted by Kelvin Ramirez : In partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy / Kelvin Ramirez. – Lesley University, 2013 – 149 p.

UDC 005.95:305

Alina Chaikina, PhD in Economics;Wendy van der Vegt, student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
(Poltava, Ukraine)

GENDER ETHICS OF BUSINESS COMMUNICATION

Business Ethics are the principles, values and standards that guide behavior in the world of business. Most people would probably agree that both individuals and business organizations must conform to solid morals to attain to high ethical standards. However, businesses face more complicated ethical issues than individual members of society, since businesses must make a profit in order to survive. How business organizations associate with their male and female employees, can not only have a great impact on the business organization itself, but also the wellbeing of their employees, their consumers and gender equality in as a whole.

When it comes to business communication, there are some vast differences that can be noticed among the male and female gender. For example, in conversations men have a natural need to exert dominance over the competition, and mostly build relationships through their work. Women on the other hand, want to build relationships, enhance connections and tend to work better by building relationships. A 2013 study has shown that men tend to connect through action: they would like to see things get done rather than said and they are more uncomfortable with the idea of connecting with other people. Women connect by communicating, and compared to their male counterparts, tend to be significantly more comfortable with connecting through communication.

Conversing is only a small part of business communication: listening and responsiveness are at least just as significant as speaking itself, and yet again a major difference of listening habits can be spotted between the male and female gender. Where men tend to sit back and let the conversation unfold without getting too engaged, women tend to respond habitually in a conversation, paying closer attention to what is being said. If the need for help arises, women tend to be more likely to speak to others, they are more than comfortable with asking questions to reach a solution more efficiently and rapidly. Men on the other hand, psychologically view the need for help as inferior, the helper to them is seen as superior to the one asking for help. This is linked to the male desire for exerting dominance.

Stereotypically, women are more described as "taking care" whilst men are being described as "taking charge". This is a high-risk stereotype, since it indicates what type of work men and women are cut out to do: people think an ideal nurse or social worker would be a woman and when people think of an accomplished lawyer or leader they most likely think of a man. People expect to find men excel as sales and general management professionals. Men are perceived as better leaders because they have different characteristics that set them apart from women.

Men and women often see each other's differences as wrong, instead of focusing on how these differences can benefit each other. In order for a business organization to thrive, barriers and stereotypes such as these must be broken, and a balance should be established. The impact that a change like breaking gender-related stereotypes within the business sphere can bring, is tremendous. Being more supportive of- and creating resources and awareness for men to take on a more emotional job, such as social work, or encouraging women with strong leadership abilities to take on big projects that require these abilities, will set an example for other business enterprises

and how we treat gender differences as a whole. This may very well include environments outside of the business sphere. Men as well as women may experience negative side-effects from the stereotype's that come with their gender, this may decrease productivity in the work environment, and cause emotional or mental health issues. Thus, creating a more open workspace where employees can take on any position within a business organization, without gender playing a significant role, allows businesses to create an effective and modern work environment where men and women can complement each other's characteristics to achieve results in a more effective manner that suits the 21st century.

UDC 005.95/.96:33(477)

Shah Danish Ali, student
Scientific adviser: Hunchenko M.V, Ph.D., Associate Professor
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University
(Poltava, Ukraine)

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF CONSTRUCTION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

The main drawback in the approaches of different schools of management is that they focus only on some other important element, but do not consider the effectiveness of management as a result, which depends on many different factors.

The use of theory of systems to management makes the tasks easier for managers to see the organization in the unity of its parts, which are closely, intertwine with the outside world. This theory also helps to integrate the contributions of all schools that dominated at different times of the theory and practice of management.

The system approach determines "specific object of research as a system that includes all the elements or characteristics as a system, that is characteristics of input, process, and output" [1. p. 26].

The system approach to process of management involves the management of organization as a single system, where any administrative impact on one part of the system affects the other parts, which implies that it is necessary to manage the entire organization as a whole. By way of management, system approach based on an understanding of the object as integrity, to identify its variety of internal and external relations, a set of linked, agreed methods and tools to manage the economy, industry, company, division, etc. At the heart of any system are two basic system principles: to ensure the desired objective function and create conditions for the existence of stability in a changing world and protected from unauthorized external influence.

R.A. Fatkhutdinov in [80, p. 48] defines system approach to management as an approach in which any system (object) as a set of interrelated elements that have "input" (target), "output" communications with the outside environment, feedback and "process" in the system.

In applying the system approach at first formulated "output" system, analyzed the impact of environment on the system, taking steps to ensure high quality "input" and in the least ensured compliance of the "process" with requirements of "input".

The system approach allows us to consider the organization as a system consisting of a number of interrelated elements.At first theory of systems used in the exact sciences and in engineering. In management theory of systems began to be applied in the late 50's that were a big success of school of science management.The system approach based on general theory of systems, the founder of which is considered Ludwig von Bertalanfi (1901-1971).

The system approach − this is not a guide or set of principles for managers, this way of thinking in relation to the organization and management.

The system approach − is philosophy of management, the method of survival in the market, the method of converting the complex into simple ascent from the abstract to the concrete [2, p. 58].

УДК 64.066:330.837:327(477)

Антонюк К.І., к.е.н., доцент, Антонюк Д.А., д.е.н., доцент
НУ «Запорізька політехніка», ЗНУ (Запоріжжя, Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ СПОЖИВАННЯ: АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО БАЗИСУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ

Використання підприємствами харчової і промислової групи різних прийомів оманливого маркетингу, ігнорування прав та інтересів споживачів, поява значної кількості недоброякісної продукції, безвідповідальність органів влади в питаннях створення безпечних умов споживання для населення знижує рівень конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх і, зокрема, європейському ринку, що пов'язано, насамперед, з недосконалим інституціональним базисом безпеки споживання. Узагальнення нормативно-правових і стратегічних програмних документів за цим напрямом в частині створення сприятливих екологічних умов для життя населення, захисту прав споживачів, технічного регулювання продукції свідчить про відсутність координації у формуванні єдиної державної політики убезпечення споживання як ключової детермінанти економічної безпеки країни. Проблема також ускладнюється процесом євроінтеграції України, в межах якого вітчизняні підприємства мають враховувати та дотримуватися сучасних умов ринкової діяльності. З підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС держава взяла на себе зобов'язання щодо адаптації інституціонального базису до відповідних вимог. Це виключатиме технічні бар'єри в торгівлі, а саме для вільного доступу до внутрішнього ринку України продукції іноземних виробників, що має підвищити рівень економічної безпеки, а також забезпечити конкурентоспроможність національної економіки.

Інституціональний аналіз безпеки споживання свідчить про складність, нечіткість та інституціональну невизначеність цієї категорії в Україні. Для її дослідження доцільно розглядати в сукупності окремі її складові (створення екологічно безпечних умов, захист прав споживачів, технічне регулювання харчової і нехарчової продукції), кожна з яких характеризується своїм власним інституціональним базисом, що модернізується в процесі євроінтеграції на основі гармонізації із Спільним доробком ЄС (рис. 1).

Так, істотні позитивні законодавчі зміни в екологічному векторі безпеки споживання в Україні мають бути підкріплені усвідомленням бізнесом необхідності імплементації ключових аспектів екологічної політики ЄС та впровадження принципів сталого виробництва, що визначає ступінь безпечності споживання товарів і послуг в Україні. Імплементація європейської практики захисту прав споживачів, директив та установ в українське соціально-економічне середовище може не забезпечити гідного захисту споживачів через ментальні, організаційні та ресурсні особливості нашої країни. Тому захист прав споживачів в контексті забезпечення безпеки споживання має базуватися на власній моделі, заснованій на певному співвідношенні державного втручання та активній позиції асоціацій підприємств і громадськості, за наявності відповідної нормативно-правової бази. Щодо модернізації нормативно-правової бази в частині безпечності харчових та нехарчових товарів можна відзначити значний прогрес.

В розумінні понять теорії математичної логіки, інститути та інституції за окремими складовими безпеки споживання представимо у вигляді множин: *E* (екологічний напрям); *C* (захист прав споживачів); *F* (безпека харчової продукції); *T* (технічне регулювання нехарчової продукції). Виділимо з множин *E, C, F, T* підмножини, які охоплюють національні інститути, не гармонізовані з законодавством ЄС (E_1, C_1, F_1, T_1) та європейські норми, що вже імплементовані в Україні (E_2, C_2, F_2, T_2), тому множини інститутів за кожним напрямом будуть мати вигляд: $E = E_1 \cup E_2$, $C = C_1 \cup C_2$, $F = F_1 \cup F_2$, $T = T_1 \cup T_2$. Інституціональний базис безпеки споживання визначимо шляхом сумування множин: $SC = E \cup C \cup F \cup T$. Значний прогрес у імплементації в Україні європейської нормативної бази в частині забезпечення безпеки споживання сприятиме розміщенню на ринку продукції безпечної для споживачівта навколишнього середовища.

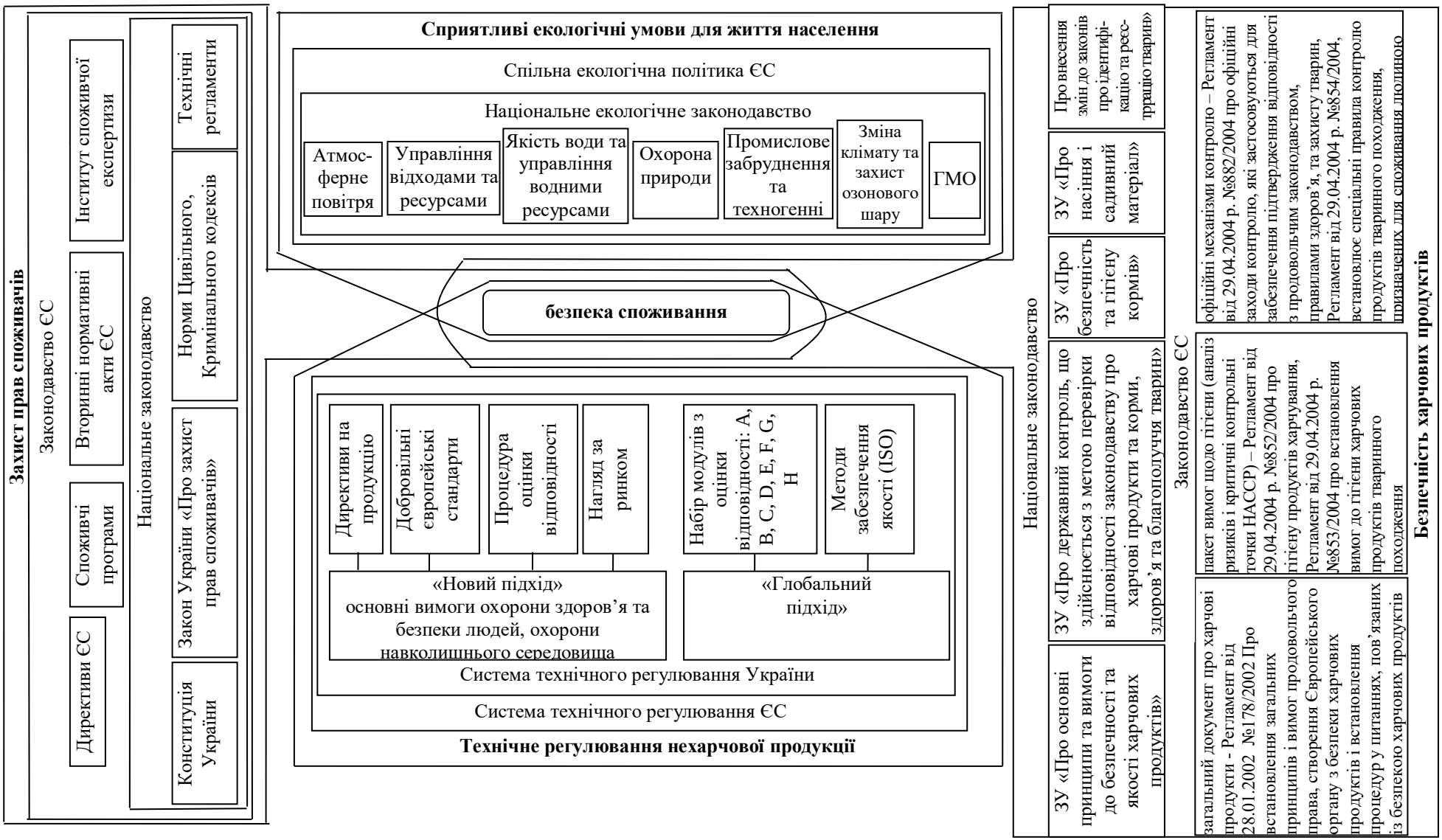

Рис. 1. Структурна-логічна схема дослідження інституціонального базису безпеки споживання (складено автором)

УДК 005.21:658

Бакурова А.В., д.е.н., професор; Діденко А.В., к.е.н.
Національний університет "Запорізька політехніка", Запорізький національний університет (м. Запоріжжя, Україна)

ПОРТФЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ОТГ

Процеси децентралізації, що нині відбуваються у країні, спрямовані на зниження рівня конфліктів за рахунок зменшення числа ієрархічних рівнів органів управління. Але водночас відбувається підвищення конкуренції при формуванні доходної частини бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, що може привести до підвищення фінансової нестабільності в регіоні. Для попередження негативних явищ ризиків децентралізації корисним стає портфельний аналіз доходної частини бюджетів регіонів.

В даній роботі дослідження диверсифікації структури доходної частини бюджетів ОТГ було проведено за відкритими даними з джерел [1, 2] на основі портфельного підходу Марковиця-Шарпа [3] та методу декомпозиції волатильності фінансової доходності регіональних портфелів [4].

До аналізу були залучені пілотні ОТГ Запорізької області, що були утворені найпершими в області (2015 р.), та для порівняння - новоутворена Широківська ОТГ, станом на серпень 2019 р. Джерела надходжень до доходної частини бюджетів ОТГ відповідають кодам бюджетної класифікації: 10000000-Податкові надходження разом, 20000000-Неподаткові надходження, 30000000-Доходи від операцій з капіталом, 40000000-Офіційні трансферти, 50000000-Цільові фонди, - що формують портфель доходів.

Ефективність портфеля доходів бюджетів ОТГ визначається за коефіцієнтом Шарпа:

$$S_i = f_i / \sigma_i, i = \overline{1,m}, \quad (1)$$

де f_i – відносний показник надходжень за всіма джерелами за весь час до бюджету *i*-ої ОТГ (частка доходу ОТГ в доходній частині бюджету області), що характеризує доходність;

σ_i – дисперсія доходності і-ої ОТГ;

m – кількість ОТГ.

Як відомо з теорії, дисперсія доходності є оцінкою ризику загальної фінансової нестабільності в регіоні та визначається за формулою:

$$\sigma^2{}_i = 1/\mathrm{n} \sum_{j=1}^{n} (f_{ij} - f_i)^2, i = \overline{1,m}, \quad (2)$$

де f_{ij} – відносний показник надходжень за всіма джерелами за j-ий період дослідження до бюджету і-ої ОТГ (частка доходу ОТГ в доходній частині бюджету області), що характеризує доходність;

n – кількість періодів.

Для оцінки ступеня диверсифікованості портфеля існує багато методів, найпростішим з яких є індекс Херфіндаля-Хіршмана:

$$HH_i = \sum_{k=1}^{K} w_{ki}{}^2, i = \overline{1,m}, \quad (3)$$

де w_{ki} - питома вага *i*-ого джерела (за кодом бюджетної класифікації) в портфелі;

k– кількість джерел.

Чим меншим є значення індексу (3), тим більший ступень диверсифікованості портфеля. Іншою мірою диверсифікації (різноманітності складу), що пов'язана з ризиком концентрації портфелю виступає ентропійна оцінка:

$$H_i = -\sum_{k=1}^{K} w_{ik} \log w_{ik}, i = \overline{1,m}. \quad (4)$$

Ризик концентрації тим менший, чим більшою є оцінка ентропії, тобто більшою є міра диверсифікації. В табл.1 наведено результати дослідження доходної частини бюджетних портфелів пілотних ОТГ Запорізької області.

Таблиця 1

Характеристики портфелів пілотних ОТГ Запорізької області

Назва регіону	HH	H	Частка виконання бюджету в доходній частині
Запорізька область	0,580	0,986	0,338
Широківська	0,486	1,173	0,310
Веселівська	0,474	1,160	0,284
Воскресенська	0,497	1,049	0,312
Комиш-Зорянська	0,472	1,163	0,284
Преображенська	0,491	1,084	0,370
Смирновська	0,500	1,035	0,377
Берестівська	0,497	1,056	0,296

На рис. 1 показана залежність між мірами диверсифікованості та ступенем виконання бюджету в доходній частині вибраних ОТГ.

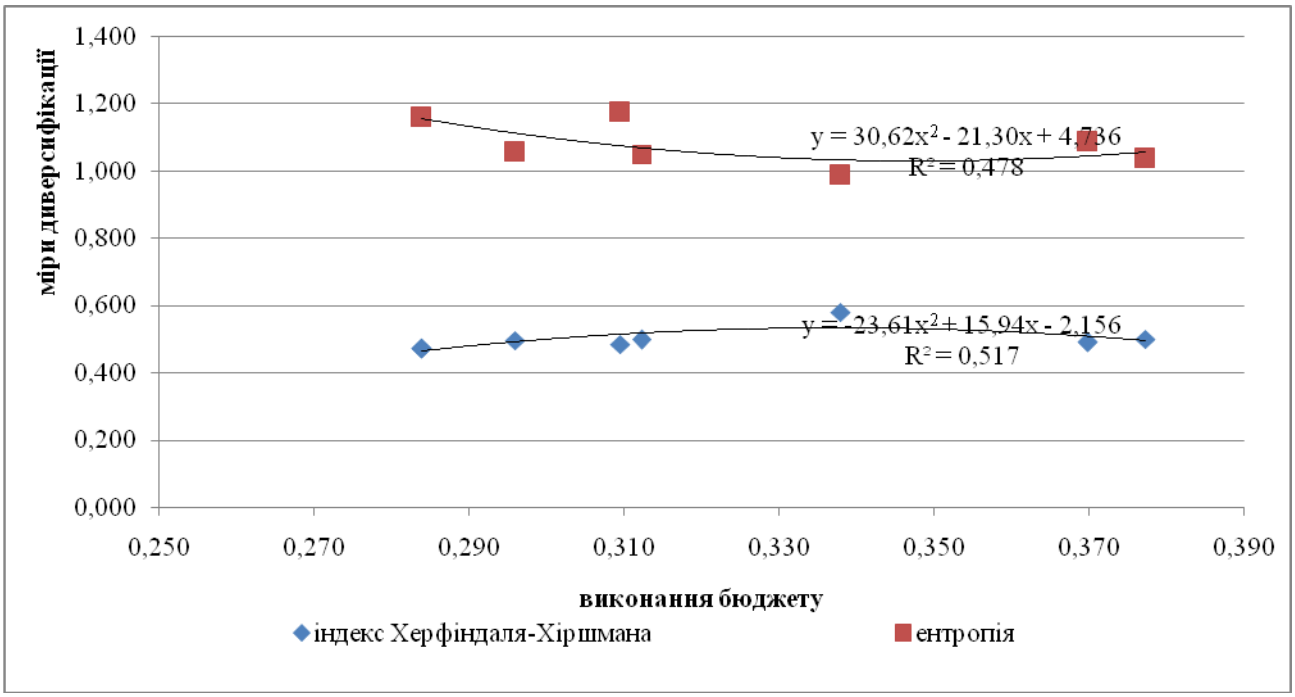

Рис.1 Залежність між мірами диверсифікованості та ступенем виконання бюджету

Отже при формуванні бюджетного портфелю ОТГ маємо задачу багатокритеріальної оптмізації, вирішення якої забезпечить фінансову стабільність в регіоні.

Список використаних джерел

1.https://openbudget.gov.ua/

2. http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Handbook of Portfolio Construction. Contemporary Applications of Markowitz Techniques. Edited by J.B. Guerard. New York, Dordrecht, Heidelberg, London: Springer, 2010, 794 p. DOI: 10.1007/978-0-387-77439-8

4. Malkina M.Yu. Instability of Financial Return of Regional Economies and Its Determinants. Prostranstvennaya Ekonomika = Spatial Economics, 2018, no. 3, pp. 88–114. DOI: 10.14530/se.2018.3.088-114. (In Russian).

УДК 330.322.5:332.145

Зелінська Г.О., д.е.н., професор; Процишин А.В., аспірант
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
(м. Івано-Франківськ, Україна)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В системі ринкового господарювання інвестиційно-інноваційні процеси розглядаються ключовими факторами сталого економічного розвитку країни. Саме вони виступають універсальними інструментами модернізації регіонів, стимулювання підприємницької діяльності, зростання доходів населення, покращення рівня життя та активізації соціально-економічних перетворень. У прагненні швидкого переходу до нового типу економіки, виникає першочергова необхідність збільшення обсягів інвестиційно-інноваційних ресурсів, що в свою чергу призводить до нерівномірного та нераціонального їх розподілу в регіональному розрізі. З позиції держави для забезпечення збалансованого розвитку регіонів, підтримки їх конкурентних позицій як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках необхідно сформувати ефективний механізм реалізації стратегії регіонального розвитку [7]. В цьому контексті, на перший план виходить наявність інвестиційно-інноваційного забезпечення регіонів.

Інноваційна ідеологія економічного розвитку теоретично обґрунтована в 10-30-ті роки ХХ ст. у працях М. Туган-Барановського [1]. Роль інвестиційно-інноваційних ресурсів та їх значення для регіонів у своїх працях розглядали В.Геєць, Л.Федулова, Б.Данилишин, Б.Дацишин, Ф.Заставний, та багато ін. [2].

Значимість території з точки зору її інвестиційної привабливості оцінюється обсягами капітальних вкладень в регіоні. Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємствами України у 2018 році складають 578726,4 млн. грн., що на 29% більше ніж у 2017 р., і на 61% більше ніж у2016 р. [3, 5]. Такому результату сприяли ряд прийнятих нормативно-правових змін до деяких законодавчих актів щодо покращення інвестиційного клімату [3, 4].

Найбільш привабливими щодо інвестування являються підприємства м.Києва (34,6% до заг. обсягу вкладень), Дніпропетровської (10,4%), Київської (7%), Львівської (5%), Одеської (4,1%), Харківської (4,1%) областей. Проте, не зважаючи на високий економічний потенціал, дані регіони відзначаються і проблемами соціального та екологічного змісту. Низький рівень залучення капіталу (менше 2% до заг. обсягу вкладень) спостерігається в більшості областей України. Особливо проблемними є Закарпатська (1,2% до заг. обсягу вкладень), Рівненська (1,3%), Сумська (1,3%), Чернівецька (0,6%) області. Зазвичай, це території з низькою інтенсивністю господарської діяльності та мало диверсифікованою галузевою структурою. В економічному циклі інвестиційна діяльність взаємопов'язана з інноваційною, оскільки інвестиції вважаються носієм інновацій (рис.1).

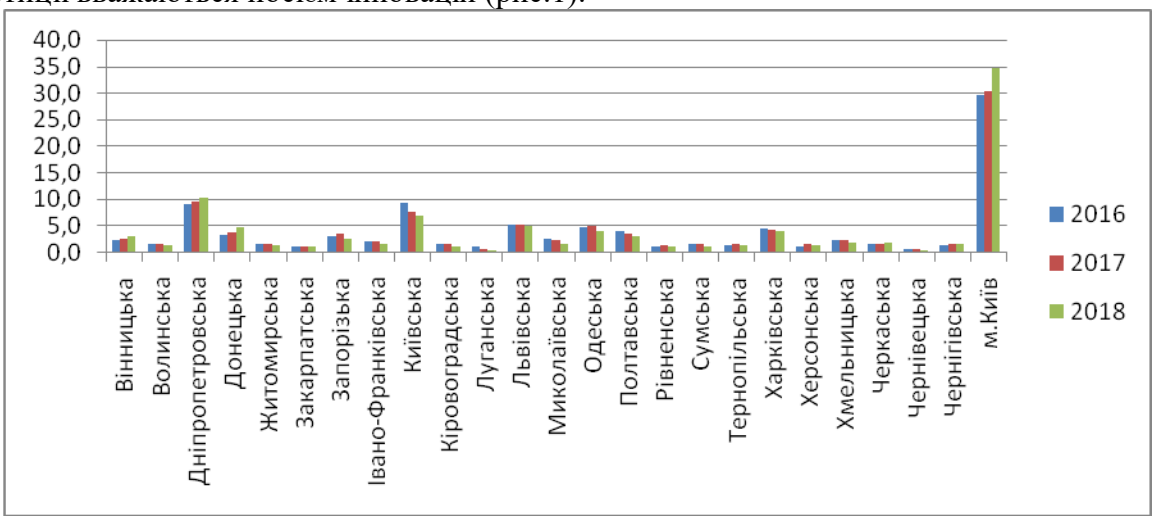

Рис. 1. Частка капітальних інвестицій регіонів в загальній структурі вкладень

Кількість інноваційно-активних підприємств в Україні протягом 2016-2018 рр. становила 8173 одиниць 92,8% до загальної кількості підприємств) [6]. Найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Дніпропетровської (9,5% до заг. кількості підприємств), Київської (6,36%), Львівської (6,65%), Харківської (8,19%) областей та м. Києва (28,24%). Ці регіони – своєрідні центри наукового та виробничого потенціалу, які мають в розпорядженні фінансові ресурси, матеріально-технічну базу і кваліфікований персонал для створення конкурентоспроможної продукції в короткостроковий період. Найменша частка технологічно-інноваційних підприємств зосереджена у Чернівецькій (0,85% до заг. кількості підприємств), Рівненській (1,28%), Херсонській (1,55%), Миколаївській (1,63%), областях. Це території, в яких практично відсутня наукова база і наявні ознаки кризи інноваційних процесів. Стабільно інноваційними визначаються підприємства Вінницької, Полтавської, Запорізької, Одеської областей (рис.2).

Проведена оцінка інвестиційної привабливості та інноваційної активності регіонів показує певну диференціацію їх розвитку. Лідерські позиції щодо інвестиційно-інноваційного забезпечення утримують Дніпропетровська, Київська, Львівська, Одеська, Харківська області та м. Київ. Решта регіонів потребують конкретних дій з боку державної влади задля покращення інвестиційного клімату й вдосконалення інноваційної інфраструктури: зокрема: визначення та аналіз пріоритетних напрямів інвестування регіонів; залучення альтернативних форм та джерел інвестицій; розробка законодавчої бази для підтримки інноваційної діяльності наукового та науково-дослідного вектора; створення національної системи стимулювання розвитку регіонів [2].

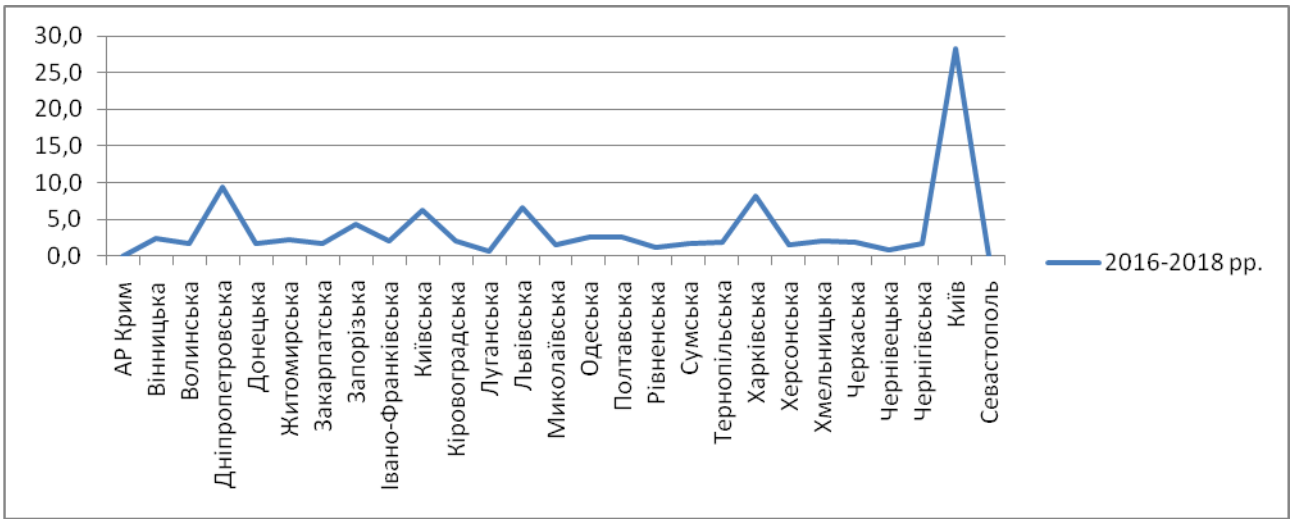

Рис. 2. Частка інноваційно-активних підприємств регіонів України в загальному обсязі підприємств

Успішність вищезгаданих заходів залежатиме від фінансово-економічної бази держави, яка мусить бути такою, щоб стимулювати інноваційний процес від зародження ідеї до її реалізації й використання в процесі відтворення.

Список використаних джерел

1. Гейць В.М. Економіка знань та її перспективи для України: монографія/За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув., 2005. – 168 с.

2. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: монографія / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – Донецьк: "Юго–Восток, Лтд", 2006. – 292 с.

3.Стан інвестиційної діяльності в Україні. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні

4. Статистичний збірник «Україна у цифрах» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/Ukr_cifra_2018_u.pdf

5. Статистична інформація/Економічна статистика/Економічна діяльність/Капітальні інвестиції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

6. Наукова та інноваційна діяльність. Статистичний збірник України 2018. Державна служба статистики України, 2019 р.

7. «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року». Постанова КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247566248

УДК: 338.24

Коломієць Г.М., д.е.н.,професор; Меленцова О.В., к.е.н., доцент;
Ковальов Є.С., здобувач вищої освіти
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
(м. Харків, Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ БІЗНЕС КОМУНІКАЦІЙ ЯК ІМПЕРАТИВ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Ефективна інтеграція в європейський і світовий господарський простір обумовлена опануванням національними виробниками сучасними маркетинговими бізнес комунікаціями, які сприяють формуванню і розвитку попиту на товари і послуги.

За останні п'ять років кількість користувачів інтернету збільшилась на 75% і сягнула в 2019 році 4,39 млрд. осіб. На залучення першого млрд. осіб в Інтернет пішло 16 років, другий млрд. було досягнуто за 7 років, а сьогодні на це потрібно тільки 2,7 роки (рис.1) [1].

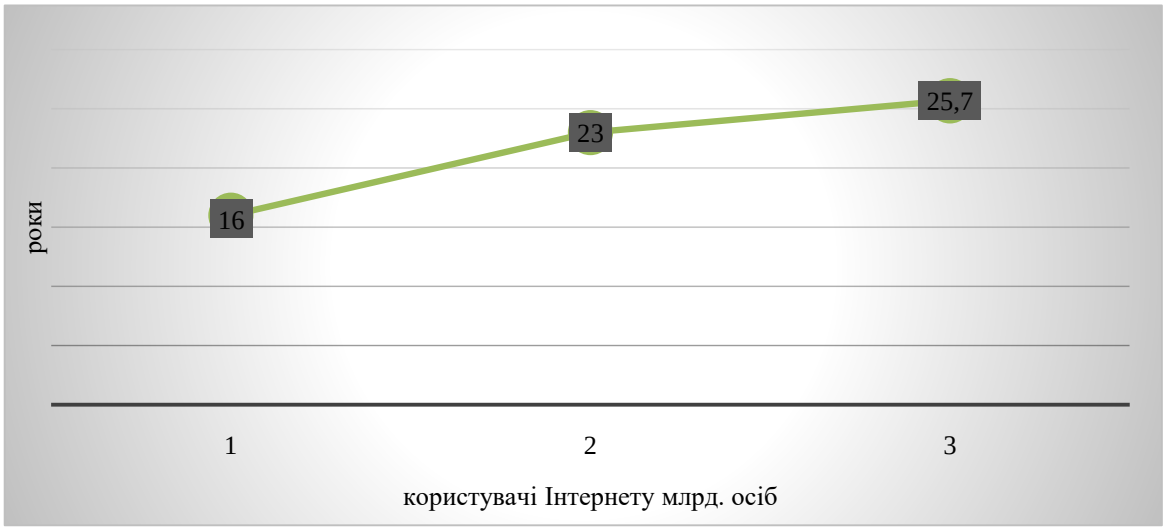

Рис. 1. Кількість років для залучення кожного додаткового 1 млрд. користувачів Інтернету

Пріоритетним засобом отримання та обміну інформацією стають смартфони. Більшість споживачів використовують контент із мобільних пристроїв. Мобільна комерція збільшується на 300% швидше, порівняно з електронною [1], а це стимулює запровадження голосового пошуку, оскільки здійснювати пошук за допомогою електронною клавіатури не зручно.

На прийняття рішень споживачами суттєво впливають їх спілкування в соціальних мережах. Кількість користувачів соціальних мереж постійно зростає. Їх загальна кількість за

останні 5 років подвоїлась і дорівнює 3,49 млрд осіб. Біля 98% з них долучаються до соціальних мереж з мобільних пристроїв [1].

Зміни поведінки клієнтів під впливом цифрових технологій обумовлює необхідність удосконалення комунікаційних компетентностей фірми спрямованого на розвиток і застосування інтегрованих цифрових маркетингових технологій.

З'явилася і набуває обертів індустрія IT-послуг для маркетингу. Дослідження маркетингово-технологічного ландшафту в США виявило зростання суб'єктів надання відповідних послуг за 6 років в 33,3 рази (рис. 2).

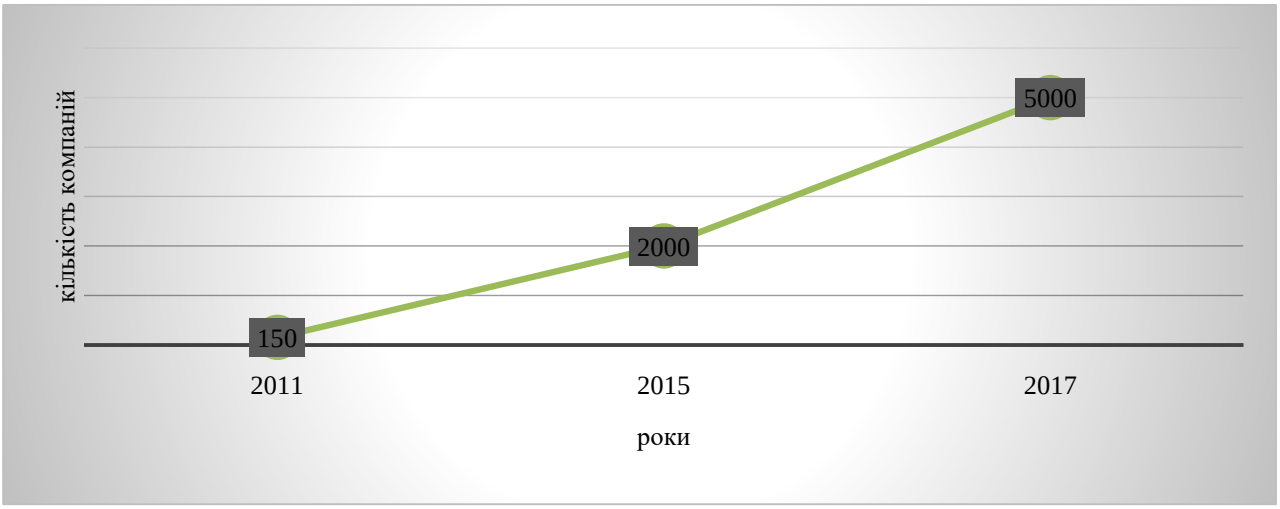

Рис. 2. Динаміка кількості компаній в США, що пропонують IT рішення для маркетингу. Складено авторами за матеріалам [2]

Трендвотчери вважають, що такі темпи збережуться і в подальшому. Слід зауважити, що з розвитком ринку скоріше за все обсяги продаж зазначених послуг будуть зростати, за рахунок концентрації і централізації може змінюватися структура ринку і форми конкуренції, але що стосується темпів зростання кількості компаній, які будуть надавати ці послуги, прогнози необхідно корелювати з етапами розвитку відповідного ринку, його життєвим циклом.

В теперішній час витрати багатьох компаній на IT технології співставні з їх рекламними бюджетами, оскільки запровадження програм, що використовують штучний інтелект, сприяють виявленню закономірностей в великих масивах даних стосовно продажів та створюванню на їх основі прогнозів і плануванню виробництва і продажів. Перехід на омніканальне обслуговування, за оцінками експертів, сприяє зростанню продажів до 24% [3].

Провідний напрям просування на нові ринки і зміцнення конкурентних переваг – оновлення діяльності з управління попитом, удосконалення комунікаційних компетентностей фірм на основі цифрових технологій. Основою цього процесу є розвиток ринку IT-послуг для маркетингу.

Список використаних джерел

1. DIGITAL 2019: GLOBAL DIGITAL OVERVIEW. SIMON KEMP. 2019. url: https://datareportal.com/reports/digital-2019-global-digital-overview (date of the app;ication: 14.10.2019)

2. Martech: Analytics and Data. [Електронний ресурс]. – 2019. URL: https://martechtoday.com/library/channel/martech-analytics (date of the app;ication: 14.10.2019)

3. Aspect. URL: https://www.aspect.com/resources/ (date of the app;ication: 14.10.2019)

УДК 005.21:658

Краус Н.М., д.е.н., професор кафедри фінансів та економіки
Київський Університет імені Бориса Грінченка
(м. Київ, Україна)
Жуковець А.О., Литвиненко К.Ю., здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Процеси формування бізнес-моделей знаходяться у площині наукових досліджень сучасних аспектів управління підприємством, що перебувають у полі зору зарубіжних і вітчизняних науковців. Однак, окремі теоретичні і практичні питання досі не отримали комплексного наукового обґрунтування. Для забезпечення раціональної організації бізнес-процесів ДП «Ферротранс» нами було розроблено концептуальну модель, здатну віддзеркалювати дію законів, що формують і регулюють взаємозв'язки в межах системи, поведінку системи і бізнес-процесів.

Суттєве прискорення науково-технічного прогресу, високий рівень динамізму зовнішнього середовища і постійне загострення конкурентної боротьби на ринках товарів і послуг протягом останніх двох десятиліть призвели до виникнення якісно нових теорій управління. Зрештою, процес організаційних змін еволюціонував із сукупності окремих підсистем управління в загальну систему управління розвитком, тому можна стверджувати, що стійкий розвиток будь-якого сучасного підприємства – це закономірний результат удосконалення його основних підсистем у межах встановлених стратегічних цілей.З огляду на це, вважаємо, що ефективне управління ДП «Ферротранс» має базуватися на системному виявленні причин і взаємозв'язків, які виникають в його діяльності, виявленні швидких змін зовнішнього середовища, які, так чи інакше, впливають на динаміку розвитку підприємства, а також моделювання його господарської діяльності з урахуванням існуючої специфіки організації бізнес-процесів на підприємстві.

На нашу думку, з метою удосконалення управління ДП «Ферротранс» необхідно, насамперед, перетворити стратегічні взаємоузгоджені цілі на всіх рівнях діяльності підприємства у певні перспективи його подальшого розвитку, що може забезпечити йому значні конкурентні переваги, а також суттєве зміцнення внутрішнього ресурсного потенціалу. Впровадження такого підходу до управління ДП «Ферротранс» дозволить проникнути в сутність закономірностей циклічного розвитку даного суб'єкта господарювання і перехідних процесів системи в нову якість, обрати шлях ефективного розвитку на основі причинно-наслідкового прогнозування.Мається на увазі, що новий механізм управління підприємством має стати цілісною системою основних елементів, які регулюють процес поетапного управління господарською діяльністю для досягнення поставлених цілей. При цьому має бути створено повний управлінський цикл етапів комерційного і технологічного процесу. Головною умовою реалізації такого управлінського циклу на ДП «Ферротранс» мають бути його ключові чинники успіху:

етап 1 − узгодження цілей стратегічного інноваційного розвитку підприємства і цілей розвитку його внутрішнього середовища;

етап 2 –узгодження ресурсних потреб і інноваційних можливостей підприємства;

етап 3 –узгодження стратегії і тактики розподілу ресурсів підприємства протягом кожної конкретної фази його життєвого циклу;

етап 4 –узгодження всіх видів управлінсько-технологічних процесів підприємства і його підрозділів в єдиному алгоритмі;

етап 5 –узгодження функціональної діяльності всіх підрозділів підприємства шляхом відповідної системи управління;

етап 6 –узгодження всіх рівнів комунікацій між структурними підрозділами підприємства;

етап 7 −узгодження дій, оперативне регулювання і координація діяльності всіх існуючих структурних підрозділів;

етап 8 –узгодження кадрової політики всіх підрозділів, системи навчання і перепідготовки персоналу;

етап 9 –узгодження цілей і завдань підприємства з інтересами персоналу в системі мотивації трудової діяльності;

етап 10 –узгодження факторів системи якості підприємства і рівня задоволеності потреб споживачів;

етап 11 –узгодження маркетингової політики підприємства і його аналітико-дослідницького потенціалу;

етап 12 –узгодження фінансових перспектив і ресурсних можливостей підприємства.

Ключові чинники успіху ДП «Ферротранс» знаходяться у тісному взаємозв'язку і спрямовані на подальший розвиток даного підприємства та його системи управління.

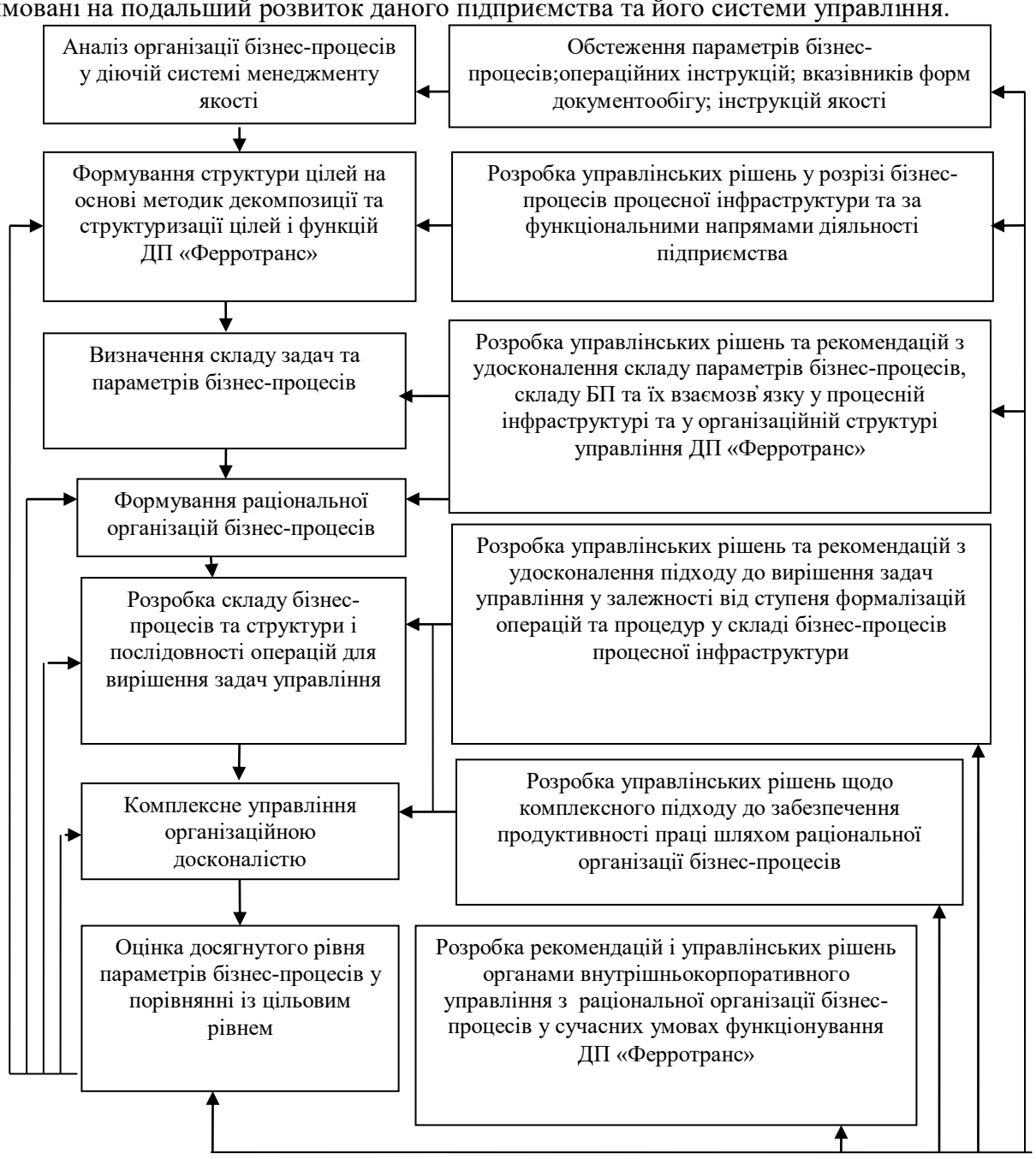

Рис. 1. Ітераційна модель раціональної організації бізнес-процесів на ДП «Ферротранс»

Дослідження дії закономірності функціонування та розвитку складних систем, а саме закономірності самоорганізації, дозволяє запропонувати ДП «Ферротранс» модель раціональної організації бізнес-процесів у вигляді безперервної ітераційної циклічної процедури (рис. 1), реалізація якої починається з оцінки рівня ефективності організації бізнес-процесів, встановлення проблем з подальшим переходом на цілеутворення та формування задач, що вирішуються власне бізнес-процесами з метою досягнення бажаних параметрів та задач управління бізнес-процесами з метою досягнення цілі комплексного управління організаційною досконалістю.

Як видно з рис. 1, в основу моделі раціональної організації бізнес-процесів для ДП «Ферротранс» покладено авторську розробку методики структуризації цілей та функцій промислового підприємства, систематизацію та взаємозв'язок внутрішніх факторів впливу на економічне зростання та розвиток промислового підприємства у розрізі стадій «життєвого циклу», процесну інфраструктуру підприємства і організаційну структуру управління, що побудована на засадах функціонального та процесного підходів, а також систему внутрішньокорпоративного управління.

Ефективний механізм раціональної організації бізнес-процесів обов'язково має враховувати фактори впливу на систему, тобто певний інструментарій організації важелів впливу на бізнес-систему.

Отже, процес раціональної організації бізнес-процесів Дочірнього підприємства «Ферротранс» є безперервним, забезпечує комплексне управління організаційною досконалістю та потребує розробки і обґрунтування операційних моделей та параметрів бізнес-процесів, що дозволить приймати виважені управлінські рішення щодо «включення» механізму самоорганізації з метою забезпечення раціональності бізнес-процесів.

УДК 658: 334.722.8: 631

Самойлик Ю.В., д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ПЕРЕДУМОВИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕННЬ ЩОДО ІРО ДЛЯ АКЦІОНЕРНОГО ІНТЕГРОВАНОГО ОБ'ЄДНАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ

Інститут власності – це один з найважливіших елементів ринкової економічної системи, який є поштовхом до формування конкурентного середовища та збалансованого розвитку. Власність – це не лише форма суспільних відносин, яка виникає у процесі обміну засобами та предметами праці, а і механізм, через який відбувається становлення системи взаємозв'язків, як всередині економічної системи, так і поза нею, структури управління, мотиваційних методів і важелів тощо. Власність поділяється на індивідуальну і колективну, водночас корпоративне підприємство поєднує в собі ці дві форми. Корпорації утворені кількома засновниками шляхом об'єднання їх капіталів. Корпорацією є акціонерне товариство, капітал якого розподілений на акції, що розповсюджуються як всередині підприємства (приватне товариство), так і за його межами (публічне товариство). Станом на 1.01.2017 р. [1, 4] в Україні налічується 15206 акціонерних товариств, з них публічних – 3122, приватних – 4348, решта – 7736 підприємств проходять стадію реорганізації з відкритих і закритих у нові організаційно-правові форми акціонерного типу.Порівняно з 2011 р. загальна кількість акціонерних товариств зменшилася на 5951, або на 28,1 %. При цьому, збільшилась кількість публічних і приватних акціонерних товариств – відповідно на 2196, або у 2,4 рази, та на 3022, або у 2,3 рази. Це збільшення обумовлено реорганізацією відкритих і закритих акціонерних товариств у відповідні форми.

Більшість національних акціонерних товариств були створені штучним шляхом,

порушуючи природні принципи їх організації, а саме: не відбувалося первинного нагромадження і об'єднання капіталів, натомість здійснювалася лише передача уже створеного державою майна у приватну власність; ціна акції не була сформована за ринкових принципом, оскільки самого поняття кон'юнктурне ціноутворення ще не існувало ні в теорії, ні в практиці; інститут власності не був створений, оскільки більшість власників акцій були лише номінальними членами акціонерних товариств, які не брали участі ні в управлінні, ні в розподілі прибутків, ні в інформаційних комунікаціях; відсутність механізмів корпоративного управління.

Як наслідок, нині переваги акціонерних товариств суттєво знівельовані, значна їх кількість трансформується у простіші форми, зокрема в товариства з обмеженою відповідальністю. Частка акціонерних товариств у загальній структурі суб'єктів господарювання становила на 1 січня 2017 р. лише 1,3 %, тоді як у 2011 р. цей показник становив 2,1 %.

Особливої уваги заслуговує питання створення акціонерних товариств в аграрній сфері. Нині на даному сегменті ринку спостерігається монополізація інтегрованими об'єднаннями, які сформували значний орендований земельний банк і виконують суб'єктні функції на аграрному ринку. При цьому, дані формування здебільшого організовані у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, що є найпростішою організаційно-правовою формою. Дані підприємства у фаховому аналізі розглядаються як холдингові корпоративні структури. Однак, основні атрибути холдингових компаній в аграрних інтегрованих формуваннях здебільшого не проявляються. Міжнародна практика свідчить, що корпорації та холдингові компанії формуються на основі акціонерних товариств, що є ефективним насамперед завдяки розподілу власності між учасниками підприємства. Розвиток акціонерної форми власності в аграрному секторі потребує виважених кроків. При цьому, важливу роль має відігравати держава та об'єднані територіальні громади.Функції держави мають зводитись до створення сприятливих умов до розвитку акціонерних форм господарювання та, насамперед, підтримкина початковому етапі реорганізації агроформувань. Найбільш проблематичним і затратним є процес IPO (Initial Public Offering) – первинна публічна пропозиція акцій акціонерного товариства. Даний процес є тривалим і складним, тому важливо чітко окреслити цілі та етапи організації акціонерного товариства.

Для стимулювання створення акціонерних інтегрованих об'єднань агропромислових формувань держава має створити пільги щодо реалізації початкових етапів створення даної організаційно-правової форми, а саме:

1. Проведення аудиту, якого вимагає IPO, за державний рахунок.

2. Часткова компенсація витрат на первинне розміщення акцій з визначення пріоритетів (українські фондові біржі).

3. Інформаційна підтримка – створення спеціальних консалтингових центрів, у тому числі і в об'єднаних територіальних громадах.

4. Рекламна підтримка АІОАПФ – розміщення інформації про компанії у спеціальних державних виданнях, урядових порталах тощо для підвищення рейтингів підприємств на фондовому ринку.

5. Внесення законодавчих змін щодо статусу та механізму функціонування акціонерних інтегрованих об'єднань агропромислових формувань.

Заслуговує детального розгляду статус власників паїв в акціонерному товаристві. Згідно розробленої концепції вони мають стати власниками привілейованих акцій. Згідно законодавства України [1, 3] акціонерне товариство може розповсюджувати різні види акцій: іменні та на пред'явника, вітчизняні та іноземні, платні та преміальні, прості (звичайні) та привілейовані.

Розглядаючи останню класифікаційну ознаку, варто звернути увагу на характеристику привілейованих акцій, як відсутність права голосу, якщо інше не передбачено в статуті акціонерного товариства, за винятком умов, коли розглядаються питання, які порушують інтереси власників привілейованих акцій. Тобто основна різниця між простими та привілейованими акціями полягає в обсязі прав на отримання прибутку, що підлягає

розподілу, та в доступі до функцій управління. Разом з тим, законодавством передбачена певна свобода власників акціонерного товариства щодо коригування прав власників привілейованих акцій відповідно до статуту. Акціонерне товариство має право випускати різні класи привілейованих акцій. Нині розповсюджені такі їх види: кумулятивні, не кумулятивні, з фіксованим дивідендом, з пайовою участю, з аукціонною ставкою дивіденду, відкличні, ретрекктивні, конвертовані.Враховуючи особливості агропромислового виробництва, доцільно сформувати такий їх клас, як "привілейовані аграрні акції", володіти якими мають власники земельних паїв. При цьому, необхідно передбачити їх право в управлінні акціонерним товариством.

Таким чином, реформування існуючих інтегрованих об'єднань агропромислових формувань в акціонерні товариства має носити системний характер, що проявлятиметься у взаємодії бізнес-структур, державних органів влади, об'єднаних територіальних громад, землевласників на основі побудови дієвого мотиваційного механізму для кожного із учасників даного процесу.

Список використаних джерел

1. Агентство з розвиткуінфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) – (Stockmarketinfrastructuredevelopmentagencyof Ukraine(SMIDA). web-site. URL: https://smida.gov.ua/

2. Клементьєва О.Ю. Становлення акціонерних товариств як найбільш розвинутої форми підприємницької діяльності та їх розвиток в Україні. – Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – С. 1-6.

3. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. База даних "Законодавство України" / ВР України. URL: http://zakon3.rada.gov. ua/ laws/show/514-17.

4. Статистичний щорічник України за 2016 р. Державна служба статистики України. За редакцією І. Є. Вернера. – К. 2017. – 611 с.

УДК 330.322:631.11

Томілін О.О., д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія
(м. Полтава, Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні для України сільське господарство – ключова галузь, яка має потужний інвестиційний потенціал. Недостатньо розробленими залишаються проблеми формування інвестиційного розвитку міжгалузевих та економічних відносин на регіональному рівні.

Невирішеність цієї проблеми для підприємств сільського господарства можна пояснити наступним чином:

– по-перше: поширенням думки про непривабливість сільського господарства;

– по-друге: скороченням державної підтримки галузі і низькою готовністю підприємств освоювати зовнішні інвестиції;

– по-третє: дією безлічі чинників, що впливають на привабливість сільських товаровиробників для всебічної й достовірної оцінки щодо перспективності капіталовкладень [1, с. 334-335].

Агропромислове виробництво сьогодні перебуває в центрі суспільної уваги. Будучи стратегічно важливою областю економіки держави агропромислове виробництво визначає сучасний стан і тенденції розвитку аграрної сфери. У агропромисловому виробництві точиться чимало наукових дискусій щодо питання розбалансування міжгалузевих економічних відносин, питання нееквівалентності міжгалузевого обміну.

У скрутній економічній ситуації яку переживало багато країн, у тому числі і Україна, зовнішні фінансові ресурси дуже часто є найважливішим засобом розвитку сучасного

сільського господарства. І на сучасному етапі значна частина машин, устаткування, обладнання і технологій, необхідних для виробництва надходячи у вітчизняну аграрну економіку з промислово розвинутих країн, причому забезпечується здебільшого зовнішнім фінансуванням.

На інвестиційну діяльність аграрних підприємств активно впливає держава через проведення кредитної та амортизаційної політики, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій і субвенцій, податкової політики. Іноземні інвестиції використовуються тоді, коли вітчизняне сільське господарство не в змозі забезпечити належного рівня виробництва товарів власними коштами.

Так, А. А. Пересада підкреслює, що завданнями державної політики є: створення ефективних механізмів залучення інвестицій у приватний сектор української економіки, насамперед, у приватизовані підприємства; надійних механізмів і фінансових інструментів інвестування коштів населення; запобігання соціальних вибухів та конфліктів, пов'язаних з операціями на інвестиційному ринку; цивілізованого ринку інвестиційних ресурсів тощо [2, с. 39].

Фактична величина інвестицій аграрних підприємств залежить від його інвестиційного потенціалу. Особливістю капіталовкладень сучасного аграрного виробництва є те, що структура капітальних вкладень залежить від спеціалізації господарства.

Інвестиційний процес – це складна економічна категорія, яка характеризує соціально-економічний стан держави та дозволяє моделювати її майбутнє. Суб'єкти інвестиційного процесу вступають у різні суспільні відносини, які мають також і міжгалузевий характер.

Відсутність комплексного підходу до формування та регулювання інвестиційних процесів перешкоджає розвитку самих елементів інфраструктури, які не мають належної підтримки з боку регіональних органів управління [3, с. 585].

Відтворення сільського господарства залежить від стану розвитку галузі, яка забезпечує її предметами праці відповідної якості та знаряддям. Основною причиною відставання галузі є низька інвестиційна привабливість аграрного сектору [4, с. 14].

Умови інвестиційної привабливості підприємства відіграють не останню роль у залученні іноземних інвестицій, тому що для цього замало лише наявності привабливого інвестиційного клімату держави. Саме організаційно-економічні умови всередині підприємства визначають, чи буде воно вибране з-поміж інших підприємств цієї галузі для реалізації інвестиційного проекту.

На нашу думку, до механізмів впровадження новітніх технологій у агропромислове виробництво можна віднести наступні пункти:

– впровадження інноваційних розробок щодо агропромислових інтеграцій підприємств;

– підготовка та перепідготовка кадрів на виробництві за рахунок господарського розрахунку підприємств;

– ефективне регулювання міжгалузевих економічних відносин шляхом впровадження моделей розвитку підприємств агропромислового виробництва;

– ефективне використання коштів від емісії та реалізації цінних паперів;

– надання безвідсоткових чи пільгових позик для молодих сімей, які працюють у агропромислових підприємствах;

– будівництво дошкільних закладів, шкіл з метою недопущення міграції молодих спеціалістів за рубіж;

– структурна перебудова галузей агропромислового виробництва шляхом переобладнання підприємств, які виробляють неперспективні види продукції;

– поглиблення галузевих та внутрігалузевих видів спеціалізації;

– підвищення рентабельності виробництва з метою покращення інвестиційної привабливості галузей агропромислового виробництва;

– формування технологічних кластерів з метою покращення інвестиційної привабливості галузей агропромислового виробництва;

– впорядкування розміщення спеціалізованих та вузькоспеціалізованих виробництв;

–інноваційний розвиток виробництва.

Вважаємо, можна істотно змінити кризове становище, яке виникло в агропромисловому виробництві шляхом об'єднання зусиль виробників сировини, виробництв по переробці та збуту продукції, торгівлі та обслуговуючої кооперації на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва.

Таким чином, пріоритетними напрямами інвестиційної привабливості України є наукова та науково-технічна діяльність, сільське господарство, промислове виробництво, переробна та харчова промисловість, мале підприємництво, туризм та курортно-рекреаційні заклади.

Список використаних джерел

1. Моцний А. О., Томілін О.О. Сутність інвестиційної привабливості та її діагностика: матеріали XIV міжнар. наук.-практ. конф. – К.: Нац. авіац. ун-т, 2018. – С. 334–335. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/26009/1/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D0%B8%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97%202018.pdf

2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: монографія / А. А. Пересада//. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

3. Томілін О.О., Гришко В.В. Управління інвестиційним потенціалом у сфері енергозбереження: Збірник наукових праць II Міжнародної українсько-азербайджанської конференції «BUILDING INNOVATIONS – 2019» ,23–24 травня 2019 року. – Полтава: ПолтНТУ, 2019. –С. 584–586. URL: https://pntu.edu.ua/uploads/files/0/events/conf/2019/230519/zbirnik_baku.pdf

4. Томілін О. О., Галич О. А. Економічні аспекти розвитку міжгалузевих відносин в аграрній сфері: монографія. Полтава: ПДАА, 2016. 176 с. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1618

УДК 65.012.122

Храпкіна В.В., д.е.н., професор
Національний університет «Києво-Могилянська Академія»
(м. Київ, Україна)

ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Операційний менеджмент як елемент системи управління значно впливає на ефективність діяльності підприємства, інтегруючи взаємодію підрозділів підприємства та його взаємозв'язки з постачальниками, споживачами та конкурентним середовищем. Операційний менеджмент як елемент системи управління значно впливає на ефективність діяльності підприємства, інтегруючи взаємодію підрозділів підприємства та його взаємозв'язки з постачальниками, споживачами та конкурентним середовищем.

За останні роки операційний менеджмент зазнав значних змін і в умовах сьогодення набув величезного значення для бізнесу. Однак, науковці дотепер знаходяться в пошуку єдиного трактування поняття «операційний менеджмент». Так, Плотніченко С.Р., Безверхня Ю.В. операційний менеджмент розглядають як менеджмент у процесі створення товарів і надання послуг, який здійснюється на рівні операцій, починаючи із забезпечення організації потрібними ресурсами (входами) впродовж їх трансформації у виходи (готові товари й послуги) [1].

Американські вчені Річард Чейс та Ніколас Аквілано визначають операційний менеджмент як управління всіма ресурсами, необхідними для виробництва продукції та надання послуг організацією [2]. Схожої думки дотримується Деордієва В. А., яка

операційний менеджмент асоціює з всіма видами діяльності, пов'язаної з трансформацією матеріалів, інформації чи покупців [3].

Ще одні американські вчені Сег Лі та Марк Шнайдер'янс описують операційний менеджмент як науку про концепції, процедури, методи, технології, які використовуються менеджерами в процесі створення та функціонування операційної системи підприємства.

З. П. Румянцева та Н. А. Саломатін дають визначення операційному менеджменту як системі взаємопов'язаних елементів, які характеризують виробництво, його організацію, його обслуговування, а також управління виробничою стратегією підприємства, програмою, а також виробництвом в оперативному режимі, його матеріально-технічним забезпеченням, собівартістю продукції та ціноутворенням.

Операційний менеджмент проходить червоною ниткою в будь-якій сфері діяльності соціально-економічної системи. Отже, найголовнішою роллю операційного менеджменту є забезпечення ефективного і раціонального ведення цієї діяльності [4]. В сучасних умовах господарювання операційний менеджмент має бути тією сферою діяльності, у якій наука управління людьми поєднується з різними способами використання новітніх технологій. Основна його мета має полягати в розробці й застосуванні максимально ефективних методів й інструментів створення благ для забезпечення споживачів якісною продукцією й послугами [5].

До сучасних принципів операційного менеджменту слід віднести:

принцип науковості у поєднанні з елементами мистецтва;

принцип цілеспрямованості управління;

функціональної спеціалізації у поєднанні з універсальністю;

послідовності управлінського процесу;

оптимального поєднання централізованого регулювання підсистеми, якою управляють, з її саморегулюванням;

принцип врахування особистих відмінностей працівників і суспільної психології;

відповідності прав, обов'язків і відповідальності;

забезпечення загальної зацікавленості всіх учасників управління у досягненні цілей, що стоять перед операційною системою.

Отже, операційний менеджмент в сучасних умовах господарювання являє собою складну систему управління виробничими процесами, які спрямовані на перетворення наявних ресурсів на якісні товари й послуги.

Список використаних джерел

1. Плотніченко С.Р., Безверхня Ю.В. Операційний менеджмент в системі управління підприємством // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elar.tsatu.edu.ua

2. Кіндратська Г. І. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник. К.: Знання, 2006. – 336 с.

3. ДеордієваВ. А. Операційний менеджмент: сутність і роль у забезпечені конкурентоспроможності організацій// [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/efek_2013_6_46.pdf

4. Грещак М. ГВнутрішній економічний механізм підприємства: Навчальний посібник //Грещак М. Г. та ін. К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.

5. Луцик Т.Р. Управління персоналом в системі операційного менеджменту / Економіка і регіон.– № 3 (34).– 2012. –С.189-193.

УДК 33.001.76

Юдічева О.П., к.т.н., доцент, доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві
Київський національний університет будівництва і архітектури
(м. Київ, Україна)

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ЗАЙМАЄТЬСЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

На сучасному етапі без постійного удосконалення неможливо забезпечити конкурентні переваги підприємства. Оскільки будь-яке підприємство розглядається як відкрита система, яка для досягнення поставленої мети повинна забезпечити ефективну організацію бізнес – процесів, де на виході буде якісна продукція або послуга, то менеджмент повинен постійно займатися розвитком та удосконаленням. Як результат сьогодні науковців та практиків пропонують використовувати низку інструментів для формування конкурентних переваг на підприємствах, що займаються інноваційною діяльністю.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз інструментів формування конкурентних переваг на підприємствах, що займаються інноваційною діяльністю

Назва методу	Основні принципи, характеристику методу	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Методи, які направлені на управління бізнес-процесами			
CI	довгостроковість; безперервність; покращення бізнес-процесів самими виконавцями;	відсутній сильний опір персоналу; удосконалення в поточному режимі;	несуттєві покращення; відсутня оперативність прийняття рішень; відсутність на підприємстві ініціативного персоналу
Інжиніринг	формальні методи і прийоми; детальна побудова і впровадження моделей бізнес-процесів; проектування бізнес-процесів під потреби конкретних клієнтів	проектування бізнес-процесів, що відповідають цілям; задоволення конкретних груп клієнтів	складність, трудоємкість; загроза неможливості практичного впровадження
Реінженіринг	відмова від традиційних порядків, правил і методик; радикальність; критичність; перепроектування бізнес-процесів	у випадку успіху дає радикальне зростання ефективності і конкурентних переваг	значні фінансові витрати, ризик, опір персоналу
Перепроектування	побудова іммітаційної моделі бізнес-процесів; моделювання оптимальних параметрів; доведення до ідеальних стану існуючих бізнес-процесів	удосконалення існуючих бізнес-процесів; отримання конкурентних переваг	несуттєве зростання ефективності
2. Методи, які мають іншу сферу застосування, але можуть бути використані для покращення бізнес-процесів.			
Бенчмаркетинг	співставлення бізнес-процесів з аналогічними бізнес-процесами більш успішних підприємств; визначення ключових параметрів бізнес-процесів; систематичний зовнішній бенчмаркетинг	чітка фіксація і моніторинг параметрів бізнес-процесів; використання досвіду інших підприємств;	ймовірність неможливості адаптації чужого досвіду; відсутність підприємства, яке б могло стати еталоном; складність доступу до інформації;
FAST	швидке створення варіантів удосконалення бізнес-процесів і їх швидке впровадження; створення спеціальної групи	Швидке вирішення поточних проблем бізнес-процесів	не підходить для складних, комплексних задач
ФСА	комплексність; орієнтація на задоволення потреб споживачів; оптимізація вартості бізнес- процесів;	обгрунтування на основі реальних даних про бізнес-процеси; моделювання бізнес-процесів із визначеними показниками ефективності;	великі витрати персоналу. Часу і фінансів
АВС	процесне (поопераційне) визначення і облік витрат; оптимізація бізнес-процесів на основі витрат;	ліквідація високовитратних операцій і бізнес-процесів	відсутність на підприємстві інформації для проведення методу

3 Методи, які ґрунтуються на процесному підході			
TQM	постійне вдосконалення; орієнтація на споживача; культурні зміни; групова робота і вклад кожного	самореалізація персоналу; задоволення всіх зацікавлених сторін	складність зміни парадигми управління; значні фінансові витрати; низький рівень віддачі персоналу;
ISO	орієнтація на споживача; роль керівництва; системний підхід, аналіз додаткової цінності бізнес-процесів; управління бізнес-процесами на основі циклу Шухарта-Демінга	наявність документованих стандартів; сертифікація системи ISO; збільшення довіри інвесторів; вихід на світовий ринок	Формальність впровадження ISO; відсутність реальних удосконалень бізнес-процесів

Таким чином, всі концепції мають багато спільних рис і передбачають активне використання сучасних інформаційних та інноваційних технологій, скорочення часових параметрів процесу, і, навіть, можуть бути внутрішньою складовою іншої концепції. Наприклад, TQM виникла і базується на удосконалених принципах Демінга (концепція CPI), а кайдзен є невід'ємною частиною бережливого виробництва.

УДК 338

Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ БУДІВНИЦТВА

Обов'язковим інфраструктурним елементом як для міжнародних транспортних коридорів, так і будь-якого великого підприємства являється наявність логістичних комплексів (складських). Тому на етапі оптимізації виробничо-комерційної діяльності необхідно ефективно вирішити питання щодо проектування і будівництва сучасних логістичних комплексів. Внаслідок системного підходу до будівництва логістичного комплексу з дотриманням всіх необхідних норм проектування можна мінімізувати витрати на логістику. Реалії часу вимагають від підрядників з будівництва в короткі терміни зводити швидкомонтовані об'єкти як промислово-виробничого, так і логістичного призначення за допомогою металевих конструкцій і сендвіч-панелей, які мають високу якість і низьку металоємність. Будівництво логістичних комплексів за допомогою сучасних металоконструкцій і сендвіч-панелей є ефективним рішенням як з технічної точки зору, так і економічної. Адже, саме такі сучасні технології задовольняють потреби в часі та просторі, зокрема в площині таких критеріїв: швидкість, якість, надійність, доступність і низька собівартість (вартість залежить від параметрів: типу і габаритів логістичного комплексу, дизайну, обсягу додаткових робіт). Багато вітчизняних підприємств для будівництва власних логістичних комплексів залучають додаткові зовнішні джерела фінансування, це як правило іноземний капітал або його частка.

Аналіз свідчить, що логістичні комплекси в Україні для різних галузей ще не сформовані. Активне будівництва логістичних центів сприятиме удосконаленню національних, регіональних і транснаціональних транспортно-логістичних систем, а також забезпечить розвиток економіки як економіки окремих регіонів, так і країни в цілому. Транспортно-логістичні системи у свою чергу забезпечать ефективні науково-виробничі, постачальницько-збутові та транспортні комунікації між економічними агентами. Проте, такі інфраструктурні проекти як будівництво логістичних центрів супроводжується великим обсягом капіталовкладень. Так, наприклад, у розвинених країнах світу такі інвестиції складають 3-3,5 % від щорічного приросту ВВП. Для України необхідно реалізовувати проекти щодо організації логістичних комплексів на перетині транспортних шляхів міжнаціонального значення, які з'єднають Північ із Південем, Захід зі Сходом.

Історично так склалося, що Україна географічно межує із 7 країнами (Білорусією, Молдовою, Польщею, Росією, Румунією, Словаччиною, Угорщиною). Тому доцільність формування міжнародних логістичних комплексів є своєрідним майданчиком в товарообміні між державами країн СНД, Європи, Азії та Закавказзя. Так, на території України функціонують три залізничні пан'європейські транспортні коридори (МТК № 3, 5, 9) і п'ять коридорів ОЗС (№ 3, 5, 7, 8, 9). Розвиваються перевезення по МТК ТРАСЄКА (Європа – Кавказ – Азія) [1]. В економічно розвинених країнах світу підприємства формують власні логістичні комплекси або користуються послугами, які вони надають.

Доцільно розташовувати логістичні комплекси у таких містах України, як: Ізмаїл, Київ, Львів, Одеса, Ужгород/Чоп, Харків, Чернівці, Сарни (Рівненський регіон), які знаходяться поблизу митних постів, залізничних і автомобільних шляхів сполучення регіонального і міжнародного значення, що входять до системи МТК.

Таким чином, управління виробничими процесами у будівництві логістичних комплексів передбачає:

1) проектування з урахуванням найсучасніших стандартів, тобто на всіх стадіях проектування розроблення комплексних проектів (проект, робочий проект, робоча документація);

2) професійний підхід у поєднанні з багаторічним досвідом і наявністю передових будівельних технологій, сучасної техніки та новітнього обладнання;

3) гарантійні зобов'язання (гарантія високої якості виконаних будівельних робіт, повна безпека конструкцій);

4) безкоштовні консультації.

Список використаних джерел

1. Офіційний веb-сайт Укрзалізниці. URL: http://www.uz.gov.ua

УДК 658.7(477)

Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
Краус К.М., к.е.н., доцент кафедри управління
Київський Університет імені Бориса Грінченка (м. Київ, Україна)
Станіславик О.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Одеський національний політехнічний університет (м. Одеса, Україна)

ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ БУДІВНИЦТВОМ ЛОГІСТИЧНИХ КОМПЛЕКСІВ

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень у сфері логістики, логістичні комплекси не виокремлені в окрему категорію. Проблема при ідентифікації логістичного комплексу серед інших об'єктів логістики виникає з трактування самого поняття «логістичний комплекс». У науковій літературі зустрічається три поняття: «логістичний комплекс», «розподільчий (дистрибутивний) центр» і «логістичний центр».

На думку науковців, логістичні центри – це мультимодальні вузли, спрямовані на покращення ефективного транспортування, забезпечують локальну концентрацію і реалізацію різноманітних логістичних завдань і функцій (розподіл, довготермінове зберігання та реалізацію товарів і послуг) та інтеграцію логістичних систем на макрорівні, розглядаються як транспортна інфраструктурна одиниця логістики економіки регіону. Так, наприклад, польські науковці трактують поняття «логістичний центр» як просторовий об'єкт визначеного функціонування з визначеною інфраструктурою і організацією діяльності, за допомогою якого реалізуються логістичні послуги, пов'язані з прийманням, складуванням, розподілом і відправленням товарів, а також супроводжувальними послугами, які можуть

надаватися незалежними стосовно відправника або отримувача суб'єктами господарювання» [1]. Вітчизняні вчені у своїх працях [1] акцентують увагу на тому, що логістичний центр – це вузловий об'єкт логістичних мереж, в якому відбуваються процеси розподілу вантажопотоків, зміна транспортних засобів, складування, зберігання, управління запасами. Також, вчені наводять класифікацію логістичних центрів за функціональним призначенням:

- міжнародні логістичні центри дистрибуції (площа господарювання: 100-150 га; радіус дії: 500-800 км);
- регіональні логістичні центри дистрибуції (площа господарювання: 20-50 га; радіус дії: 50-80 км);
- локальні логістичні центри дистрибуції (основне завдання: завершення формування сучасної системи дистрибуційної мережі);
- галузеві логістичні центри дистрибуції (призначені для обслуговування певної галузі чи підприємців);
- центри логістичних послуг [1].

Деякі науковці логістичні центри ототожнюють з розподільчими центрами і складами тощо. У свою чергу, термін «розподільчий (дистрибутивний) центр» − це складський комплекс, що отримує товари від підприємств-виробників або від підприємств оптової торгівлі, які знаходяться в інших регіонах країни або за кордоном і розподіляє їх більш дрібними партіями замовникам (підприємствам дрібнооптової та роздрібної торгівлі) через свою або їх товаропровідну мережу.

На нашу думку, логістичні комплекси представляють собою масштабні професійні складські приміщення з допоміжними об'єктами (офісні будівлі, обслуговуючі приміщення, пункт охорони і т. д.). На відміну від звичайних складів, у логістичних комплексах передбачено: понадзручне зберігання вантажів, спрощене та максимально легке їх переміщення, скорочення часу їх пошуку, завантаження, сортування і відвантаження товарів, наявність сучасної підйомно-транспортної техніки, логістичний сервіс.

Найпопулярніші швидкобудуючі логістичні комплекси прийнято розрізняти за наступними класами:

A – склади відповідального зберігання будь-яких типів продукції за сучасними технологіями (максимально допустима висота стель 10 м, експлуатація розрахована на досить тривалий період часу). Наприкла, логістичний центр корпорації Roshen у м. Яготин [4] відповідає всім вимогам до *логістичного комплексу* класу «А»;

B – аналог попереднього варіанту, але у зменшеній пропорції (найчастіше є реконструкцією або спрощеною моделлю з висотою стель від 6 до 8 м);

C – будівля перебудована (складський комплекс з обмеженими приміщеннями);

D – підземні та інші непридатні приміщення (для короткочасного зберігання товарів, архіву).

Вагоме значення має управлінська діяльність, яка включає сполучення різних функцій чи видів діяльності. Функціями управління в будівництві можна назвати всі спеціалізовані види різноманітних будівельних робіт і послуг. Сам термін «функція» у перекладі з латин. мови означає «здійснення, виконання». До основних функцій управління відносяться: планування і прогнозування; організація, мотивація, контроль.

Таким чином, кожна функція управління в будівництві спрямована на вирішення специфічних, різноманітних і складних проблем взаємодії між окремими підрозділами, що вимагають здійснення великого комплексу конкретних заходів, зокрема при будівництві логістичних комплексів.

При проектуванні інженерних мереж (системи електро- і водопостачання, опалення, вентиляції, каналізації, спеціальні системи відеоспостереження, контролю доступу, охоронної і пожежної сигналізації, пожежогасіння і т.д.) обов'язково треба врахувати специфіку і тип логістичного комплексу. Так, наприклад, проектування:

- холодильних складів для забезпечення безперебійної роботи холодильних установок передбачає наявність в системі складського обладнання засобів резервного електроживлення;

- складу паливно-мастильних матеріалів і товарів хімічної промисловості повинен враховувати вимоги безпеки, що висуваються до зберігання відповідних товарів і матеріалів.

Етап підготовки комплекту документів включає:

- проектування приміщень для зберігання і розподілу продукції для торговельних мереж, магазинів і супермаркетів;
- проектування складських комплексів для зберігання товарів або сировини промислових, господарських і виробничих підприємств;
- проектування оптових продовольчих складів, товарних баз, овоче- і зерносховищ;
- проектування ходильних складів як частини великого логістичного комплексу, а також в якості окремого рішення;
- проектування складів для товарів зі спеціальними вимогами до умов зберігання (фармацевтичні склади, склади паливно-мастильних матеріалів, склади товарів хімічної промисловості і т.д.).

Конструктивно і технологічно спроектований логістичний комплекс повинен включати:

- ефективно розташовані зони під'їзду і паркування транспорту (врахування специфіки існуючих під'їзних шляхів за факторами: інтенсивність товаропотоку в залежності від часу доби і сезонності та ін.);
- сучасні системи автоматизації обліку товарів, інженерні системи і складське устаткування для безперебійної роботи логістичного (складського) приміщення в умовах пікового навантаження;
- раціонально спроектовані та розміщені ділянки прийому і вивантаження складської продукції;
- чітку і зрозумілу схему розміщення товарів на стелажах всередині логістичного (складського) приміщення;
- розумно заплановані та спроектовані схеми переміщення транспортерів і навантажувачів всередині логістичного (складського) приміщення.

У табл. 1 охарактеризовано види виробничих процесів у будівництві з врахуванням функцій управління.

Таблиця 1

Характеристика видів виробничих процесів у будівництві з врахуванням функцій управління

Функції управління	Види виробничих процесів у будівництві
Планування, прогнозування	проектування (розроблення комплексних проектів: проект, робочий проект, робоча документація);
Організація будівництва	підготовка ділянки під будівництво; зведення фундаменту; зведення каркаса будівлі; спорудження стін і зведення; монтаж фасаду будівлі; покрівельні роботи; підключення комунікацій та інженерних систем; внутрішні облицювальні роботи; установка обладнання та виробничих систем; облаштування прилеглої території (при необхідності);
Мотивація замовників	гарантія високої якості виконаних будівельних робіт; повна відповідальність за якість виконаних робіт; безпека конструкцій; гарантія своєчасної реалізації та введення в експлуатацію; використання сертифікованих матеріалів для будівництва; безкоштовні консультації; реалізація проектів у найкоротші терміни;
Контроль	перевірка якості будівництва на кожному етапі проекту.

Отже, на часі серед міжнародних корпорацій користується великим попитом індивідуальне проектування логістичних комплексів будь-якого розміру і складності. Вітчизняні будівельники, враховуючи побажання замовників, складають архітектурно-будівельні розділи проектної документації жорстко дотримуючись вимог діючих норм проектування логістичних центрів. Таким чином, в Україні серед основних причин, що гальмують розвиток будівництва логістичних комплексів можна виділити такі: недостатній попит на ці об'єкти, централізацію товарних, фінансових, управлінських ресурсів, відсутність у регіонах великих компаній, існування застарілої схеми транспортування

товарів, значні фінансові витрати, відсутність інвесторів, велика капіталомісткість та великі ризики стосовно довгострокових проектів, відсутність державної політики і підтримки в цьому напрямі, недостатність кваліфікованих спеціалістів, проблеми з купівлею (орендою) землі.

Список використаних джерел

1. Крикавский Е.В. (2008) Логистический центр – это узловой обьект логистический сетей. Логистика: проблемы иі решения. 2008. № 5 (18). С. 38-39.

УДК 339.13

Глушко А.Д., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ В НАПРЯМКУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Міжнародна інтеграція надає нові можливості для України. Тому питання співпраці на міжнародному ринку з високо розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, є надзвичайно важливим.

На сьогоднішній день в Україні вироблена стратегія зовнішньо-економічної діяльності. Вона спрямована на розвиток і покращення структури експортного потенціалу держави; раціоналізацію імпорту; підвищення конкурентоспроможності продукції українських підприємств на світовому ринку; подолання неплатоспроможності країни; розширення ринків збуту української продукції; досягнення стійкого економічного зростання і підвищення добробуту населення. Проте зовнішньо-економічна діяльність країни залишається недостатньо ефективною, що підтверджується позиціями України в міжнародних рейтингах.

У рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), опублікованому Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла 81 місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на 4 пункти. У європейському регіоні Україна займає третє місце з кінця, їй поступилися лише Греція та Боснія і Герцеговина. З-поміж пострадянських країн Україна випередила лише Молдову і Киргизстан. За даними звіту, Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників: ефективність ринку праці (мінус 13 пунктів), інновації (мінус 9 пунктів), інфраструктура (мінус 3 пункти), вища освіта та професійна підготовка (мінус 2 пункти). Підвищення рейтингу відбулося за рахунок покращення решти позицій індексу: інституції (плюс 11 пунктів), розвиток фінансового ринку (плюс 10 пунктів), відповідність бізнесу сучасним умовам (плюс 8 пунктів), макроекономічне середовище (плюс 7 пунктів), ефективність ринку товарів (плюс 7 пунктів), технологічна готовність (плюс 4 пункти), охорона здоров'я і початкова освіта (плюс 1 пункт). Показник розміру ринку залишився незмінним порівняно з минулим роком.У звіті фахівці назвали негативні фактори для ведення бізнесу в нашій країні (в порядку зменшення): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі ставки податків, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню кваліфікацію та етику робочої сили, недостатню інноваційність, низьку якість охорони здоров'я [1].

Однією з основних причин, які ускладнюють досягнення поставлених цілей зовнішньоекономічної діяльності України, є неконкурентоспроможність продукції більшості галузей економіки. Серйозність даної проблеми підтверджується постійною втратою позицій національної економіки у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності.

Головною умовою національної конкурентоздатності є виробництво товарів і послуг, що відповідають світовим стандартам з одночасним підвищенням реальних доходів населення. Сьогодні у конкурентній боротьбі виграють не ті суб'єкти господарювання, які можуть якісно робити нові знання і технологій. Перемогу отримують ті підприємства, які можуть швидко втілювати їх у конкретний продукт та виходити з ним на світовий ринок за меншу вартість.

Таким чином, можна окреслити чинники, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності України. До них відносяться: відсутність оригінальних форм організації економіки, пристосованих до соціально-політичних особливостей країни; штучна автономізація окремих регіонів; переважання морально застарілої техніки, технологій; низьке стимулювання і мотивація праці робітників; недостатнє вітчизняне та іноземне інвестування окремих галузей економіки тощо.

Одним із основних шляхів підвищення конкурентоспроможності України в умовах інтеграції є досягнення синергетичного ефекту.

Синергетичний ефект (від грец. synergos – що діє разом) – зростання ефективності діяльності в результаті інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту [2].

В умовах розвитку міжнародних інтеграційних процесів синергетичний ефект виступає додатковою цінністю активів, яка виникає в результаті тісної взаємодії або спільної діяльності суб'єктів бізнесу у порівнянні із сукупною їх вартістю або фінансовою ефективністю за умов автономного функціонування.

Досягти синергетичного ефекту найвірогідніше при диверсифікації, створенні концернів, кооперацій. Перелічені види взаємозв'язків суб'єктів господарювання сприяють отриманню: економії на масштабі (ефект при об'єднанні управлінського персоналу, функціональних служб тощо); ефектів масштабу (перехресні продажі, доступ до нових ринків, трансфер технологій, збільшення ринкової міці, фінансових можливостей).

В той же час, синергія полягає в підвищенні ефективності діяльності не тільки через кооперацію підприємств та їх проникнення на нові ринки збуту. Досягти синергетичний ефект можна шляхом отримання ексклюзивного права на використання новітньої технології. Так, відомі німецькі підприємства вміють одержувати прибуток завдяки нетрадиційним організаційним заходам. Вони, наприклад, об'єднуються у так звані Venture Capital Club аби одержати кошти для стимулювання винахідництва і дальшого розвитку виробництва.

Ефективна взаємодія суб'єктів господарювання проявляється в двох типах синергії – внутрішній і зовнішній. Внутрішня синергія полягає в економії всіх видів ресурсів (інформаційних, інноваційних, маркетингових і т. ін.), зростанні продуктивності праці, підвищенні рівня технологічного розвитку що забезпечується спільним використанням виробничої інфраструктури. Зовнішня синергія досягається за умови ефективної співпраці підприємств, що дозволяє мінімізувати сукупні витрати, та реалізується через зростання сумарної вартості підприємства, що позначається як на інвестиційній привабливості, так і конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках [3].

В той же час, велика кількість суб'єктів господарювання не прагнуть до кооперації, а навпаки – бояться співпраці з конкурентами. Це призводить до зниження синергетичного ефекту, відсутності зростання національної конкурентоспроможності, та ускладнює шлях України до повноцінного виходу на світовий ринок.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом досягнення синергетичного ефекту є головною умовою інтеграції України у глобальний та європейський економічний простір. А основним способом підвищення ефективності діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання виступає активна співпраця з іноземними фірмами, яка передбачає обмін досвідом, напрацюваннями в сфері техніки і технології та висококваліфікованими кадрами.

Список використаних джерел

1. Україна у світових рейтингах 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://investory.news/ukraina-u-svitovix-rejtingax-2018-roku/

2. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. – Київ: Видавничий центр «Академія». – Т. 1, 2000. – 863 с.

3. Ільчук В.П. Синергетичний ефект функціонування кластера / В.П. Ільчук // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2019. – № 1(17). – С. 9-18.

УДК 658.26:620.98:330.332.5

Гришко В.В., к.е.н., доцент; Калайда В.О., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЕНЕРГОСЕРВІСНИЙ КОНТРАКТ ЯК МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ

Енергосервісний контракт, як організаційно-правовий та фінансовий механізм, що дає змогу досягнути скорочення споживання енергоресурсів шляхом впровадження енергоощадних заходів, набув значного поширення в розвинених країнах світу за останні 40 років. Популярність зазначеного механізму пояснюється передусім його інвестиційною привабливістю, можливістю поєднати на взаємовигідній основі інтереси замовників та виконавців робіт з енергозбереження, зокрема постачальників енергоефективного обладнання. Крім того, цей механізм дає змогу розв'язувати складні питання залучення необхідних фінансових ресурсів для реалізації енергоефективних проектів.

Практика запровадження енергосервісних контрактів упродовж минулих років стала предметом дослідження науковців, підприємців та фінансистів різних країн світу, її обговорюють у фахових колах та в публікаціях, оскільки вона потребує адаптації до правових особливостей і традицій господарської діяльності в кожній окремій країні. Цей досвід украй важливий і для України, яка, незважаючи на високу енергоємність економіки, нині робить перші кроки на шляху підвищення рівня енергоефективності [1].

Енергосервісний договір/контракт (енергетичний перфоманс-контракт, EPC) (Energy Service Contracts, Energy Performance Contracts) – це довгостроковий договір, згідно якого замовнику енергосервісу пропонується певний набір заходів (проектів) з енергозбереження та підвищення енергоефективності, результати реалізації яких контролюються і перевіряються упродовж усього терміну дії контракту та які забезпечуються гарантіями того, що економія паливно-енергетичних ресурсів, досягнута внаслідок запровадження заходів, буде достатньою для покриття повної вартості проектів [2].

Договірні відносини у рамках енергосервісного контракту будуються на таких основних принципах: проекти з підвищення енергоефективності виконуються спеціалізованими енергосервісними компаніями; оплата послуг енергосервісних компаній залежить від рівня досягнутої економії паливно-енергетичних ресурсів; інвестиції, позики і вартість енергосервісних послуг (повна ціна енергосервісного контракту) поступово повертаються за рахунок отриманої замовником економії витрат грошовому вираженні, яка, у свою чергу, є наслідком досягнення скорочення споживання енергетичних ресурсівупродовж періоду дії контракту; енергосервісний контракт укладається на період, необхідний для повної

компенсації витрат на виконані енергозберігаючі заходи; контрактом гарантується збереження ефекту енергозбереження та грошової економіївитрат на енергоресурси (та інших витрат) за межами терміну виконання контракту.

Отже, використання енергосервісних контрактів є невід'ємною складовою енергетичних процесів убудь-якій країні і має забезпечувати комплексне вирішення проблем

підвищення ефективності, якості та надійності систем енергопостачання й енергоспоживання.

Список використаних джерел

1. Сотник И.Н. Энергосервисные компании на рынке ресурсосберегающих товаров и услуг Украины / И.Н. Сотник, Ю.А. Мазин // Актуальные проблемы экономики. – 2015. – №1. – С. 23-25.

2. Буртовий О. Енергосервісні контракти / О. Буртовий // Юридична газета. – 2011. – №12. – С. 41-44.

УДК 352.07

Гришко В.В., к.е.н., доцент; Федоренко Д.Т.; Халімон К.Б., здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ

Перманентні зміни в економіці країни під впливом як глобальних, так і внутрішніх чинників протягом багатьох років зумовлюють необхідність пошуку вітчизняними підприємствами нових інструментів для забезпечення їх сталого розвитку. Напрямом такого розвитку може бути впровадження інновацій та сучасних методологій управління в діяльність піпдриємств.

Широке застосування проектного підходу до розвитку підприємств зумовили ефективність проектних інструментів та їх універсальність. У сучасних умовах господарювання інструменти проектного менеджменту дають змогу адаптуватися підприємству до умов бізнес-середовища, знизити рівень невизначеності та забезпечити стійкий розвиток підприємства. За кордоном і в Україні організації все активніше звертаються до проактивного розвитку, що передбачає здійснення проектних дій для активної зміни бізнес-середовища в умовах нестабільності. Інструментом таких дій виступає програма розвитку, що включає в себе групи проектів [1].

У сучасних умовах уміння управляти проектами є вимогою часу. Згідно з дослідженнями, застосування стандартних проектних технологій у великих проектах (якщо вартість цих технологій від 2% до 10% обсягу бюджету проекту) дає змогу досягти економічного ефекту від 15% до 20% [2].

Слід зазначити, що поняття «проект» об'єднує різноманітні види діяльності, що характеризуються низкою ознак, найбільш загальними з яких є такі: спрямованість на досягнення конкретних цілей, визначених результатів; координоване виконання численних, взаємопов'язаних дій; обмежена тривалість у часі, з певним початком і кінцем.

Багато будівельних, інжинірингових, консалтингових організацій є проектно-орієнтованими по своїй суті: їхня діяльність полягає у виконанні проектів в інтересах замовників. Однак навіть на підприємстві, що не є проектно-орієнтованим, існує безліч інших видів діяльності всередині організації або у зовнішньому оточенні, якими можна управляти, як проектами:просування нового продукту;відкриття нового виробництва;діяльність по оновленню основних фондів;впровадження нових систем і технологій;проведення маркетингової кампанії;розширення сфер бізнесу;цілеспрямовані зміни ринку.

Застосування проектних підходів в управлінні підприємствами на сьогодні дозволить вирішити багато економічних і управлінських проблем їх діяльності та відповідає сучасним викликам, пов’язаним з розвитком економічного середовища та специфікою ринку та економічних відносин. Основою для впровадження та забезпечення ефективності використання підходів проектного менеджменту в управлінні сучасними підприємствами та

організаціями має стати підвищення управлінської культури бізнесу, в тому числі впровадження інструментів та технологій стратегічного менеджменту, процесного і проектного управління, удосконалення систем мотивації та управління персоналом з урахуванням сучасних вимог тощо.

Список використаних джерел

1. Капінос Г. І. Операційний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.

2. Тарасюк Г. М. Управління проектами: Навч. посібн. / Г. М. Тарасюк – К.: Каравела, 2004. – 190 с.

УДК310.8: 331.101.3

Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОТРЕБ У МОТИВАЦІЙНОМУ МЕХАНІЗМІ: ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Багатоманітність точок зору щодо визначення потреб, мотивів, інтересів та стимулів як основних елементів мотиваційного механізму праці, зумовлює істотні протиріччя в схемах мотиваційного процесу. Більшість вчених посилаються на відому схему мотиваційного механізму через потреби. Найбільш відомими на сьогодні є так звана ієрархія потреб Маслоу, теорія Альдерфера, теорія МакКлеланда та двофакторна теорія Герцберга. Всі ці теорії в тому чи іншому вигляді надають градацію потреб за ступенем їх нагальності. Такий підхід обґрунтовує домінування незадоволених потреб над задоволеними і визначає інтенсивність потреби в залежності від її місця в загальній ієрархії (рис. 1).

Рис. 1. Ієрархії потреб згідно змістовних теорій мотивації

Видатний український вчений М.І. Туган-Барановський виділяв 5 груп потреб: фізіологічні; статеві; симптоматичні інстинкти та потреби; альтруїстичні; потреби практичного характеру. При цьому він зазначав, що потреби і інтереси негосподарського роду мали особливий вплив на розвиток господарства [2, с. 262].

Таким чином, очевидно, що змістовні теорії в повній мірі розкривають постулат структури. Ці теорії не суперечать одна одній, і навіть не доповнюють одна одну новими елементами. І це зрозуміло – класифікацій можна надати безліч. Проте взаємодія між

окремими елементами задається лише у вигляді ієрархії, що, на нашу думку, не є правомірним.

Згодом і сам А. Маслоу визнав, що модель ієрархії потреб є недосконалою. А. Маслоу спочатку припустив, що можуть бути виключення із ієрархічного розміщення потреб, потім доповнив свою концепцію "уточненням" про те, що потреби не можуть бути задоволені за принципом "все або нічого". І, в подальшому, в доповнення до концепції ієрархії, він об'єднав всі потреби у два класи: дефіцітарні (базові), котрі мають ієрархічну структуру, та метапотреби (потерби в справедливості, красі, порядку і т.і.), що не мають ієрархії, однаково сильні і можуть заміщувати одна одну [3, с. 52–95]. Фактично те ж саме намагалися зробити і Герцберг і Альдерфер. Проте, ні вони, ні МакКлеланд не змогли знайти прийнятний постулат співвідношення елементів структури.

Таким чином, схема мотиваційного механізму через структуризацію потреб не конкретизує шляхи задоволення потреб, не відображає форми реалізації потреб та процесу формування мотиву. За певних умов основу мотивації можуть становити як інтереси, цінності орієнтації, соціальні очікування, так і адміністративні рішення, стимули.

Список використаних джерел

1. Куліков Г.Т. Структурні елементи мотиваційних процесів та їх взаємозв'язок у сфері праці // Регіональні перспективи. – 2012. – №3–4 (22–23). – С. 134-137.

2. Туган–Барановский М.И. Экономические очерки / Г.Н. Сорвина (предисл., сост., ред.). – М.: „Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2008. – 527 с.

3. Маслоу А. Мотивация и личность. Санкт–Петербург: Питер, 2013. – 352 с.

УДК 658.7

Ржепішевська В.В., к.е.н., доцент;
Василенко А.В, Яцюк С.С. здобувачі вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДІВ ЛОГІСТИЧНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ

У сучасному економічному середовищі, що характеризується непередбачуваністю та динамічністю подій, ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» відчуває гостру необхідність у підвищенні ефективності системи управління фінансовими потоками в логістичних системах. Одним із інструментів такого зростання є застосування логістичного бюджетування. Також слід зазначити, що логістичне бюджетування є достатньо новою економічною сентенцією, тому дослідження, яке стосується впровадження логістичного бюджетування на ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» є досить актуальним та прогресивним.

У практиці економічної діяльності трактування категорії «логістичне бюджетування» не є однозначним, оскільки, як і кожна економічна категорія, досліджувана категорія створювалась та змінювалась у процесі розвитку економіки. Серед значної кількості робіт виділяється таке визначення: «логістичне бюджетування як процес трансформації статей витрат і доходів, що відносяться до всієї економічної системи традиційного бюджету у показники, які визначають питомі величини параметрів потоку».

Логістичне бюджетування – це фундаментальний інструмент, який використовується менеджерами в процесі прийняття рішень і для створення керівних принципів для майбутнього бізнесу. Тому дуже важливо побудувати правильний логістичний бюджет, який буде відповідати специфіці товариства, а також потребам керівника ПАТ «Карлівський машинобудівний завод».

Складання логістичного бюджету дозволить ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» поглянути на свій бізнес з іншої точки зору. Бюджет повинен давати правильне відображення бізнесу, а не просто відображення суми витрат. Через загострення економічної ситуації та значне подорожчання матеріальних ресурсів істотно зросла собівартість продукції, що в свою чергу призвело до збитків ПАТ «Карлівський машинобудівний завод»..

Впровадження системи логістичного бюджетування на ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» повинно розпочатися з визначення поточного фінансового стану та моделі управління фінансовими потоками, що потребує вирішення низки завдань (рис. 1).

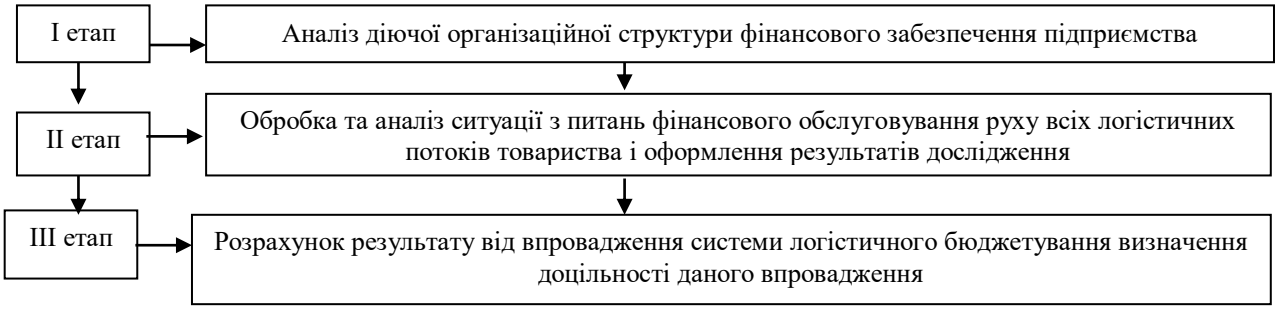

Рис. 1. Етапи попереднього оцінювання доцільності впровадження системи логістичного бюджетування на ПАТ «Карлівський машинобудівний завод»

Якщо після вирішення даних завдань ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» треба визначити за доцільне впроваджувати систему логістичного бюджетування, то на наступному етапі суб'єкту господарювання необхідно буде реалізувати напрямки її впровадження (рис. 2).

Рис. 2. Напрямки впровадження методів логістичного бюджетування в системі управління фінансовими потоками ПАТ «Карлівський машинобудівний завод»

Функціонування системи логістичного бюджетування ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» повинно бути на таких принципах: повнота (бюджетування охоплює всі види діяльності і, зокрема, логістичну діяльність товариства); реальність – обґрунтування

бюджетів прогнозами продажів (надання логістичних послуг), лімітами ресурсів, нормами та нормативами логістичних витрат; інтегрованість, тобто тісний зв'язок між бюджетами вищого і нижчого рівнів; гнучкість (в умовах нестабільності ринкового середовища необхідна система постійного коригування логістичних бюджетів, створення ресурсів для компенсації додаткових логістичних витрат); економічність – співвідношення доходів і витрат у процесі бюджетування логістичних витрат.

Від ефективності логістичної системи в частині планування та контролю за власним бюджетом, залежать її конкурентні переваги, здатність бути мобільною, тобто швидко реагувати на зміни, а отже бути конкурентоспроможною на ринку. Однак, бюджетування логістичної діяльності ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» як і будь-який процес, має свої переваги та недоліки (табл. 1)

Таблиця 1

Переваги та недоліки логістичного бюджетування ПАТ «Карлівський машинобудівний завод»

Перваги	Недоліки
Отримання результатів в оперативному, поточному та майбутніх періодів	Відсутність кваліфікованих співробітників з логістичного бюджетування
Отримання оперативної інформації	Технічна складність впровадження
Координація та контроль за роботою усіх підрозділів	Відсутність методів в оптимізації руху фінансових потоків
Створення умов для покращення ефективності діяльності підприємства	Висока вартість впровадження

Бюджетування логістичної діяльності дає змогу побудувати бюджетний план функціонування логістики ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» з урахуванням загальної стратегії підприємства та фінансових можливостей підприємства, що буде основою для подальшого контролю, аналізу та пошуку відхилень.

Для посилення переваг логістичного бюджетування при плануванні фінансових потоків потрібно використовувати методи математичного моделювання, що дозволять зрозуміти механізм взаємодії різноманітних логістичних процесів, які відбуваються як на самому підприємстві так і зовні, з величиною його фінансового потоку.

Таким чином, впровадження системи логістичного бюджетування на ПАТ «Карлівський машинобудівний завод» сприяє скороченню нераціонального витрачання матеріальних та фінансових ресурсів та допомагає значно знизити рівень логістичних витрат, а також підвищенню ефективності управління фінансовими потоками.

Отже, логістичне бюджетування може стати надійним фінансовим інструментом оптимізації господарської діяльності ПАТ «Карлівський машинобудівний завод».

УДК 005.21:658

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Карбан А.А, здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах гармонізації сучасної системи менеджменту національних виробників до європейської, логічним постає питання ефективного використання всіх видів ресурсів. Зважаючи на недостатню мотивацію до високопродуктивної праці, сучасні українські роботодавець і працівник входять у протиріччя при реалізації функцій менеджменту організація-мотивація, яке має в довгостроковій перспективі негативні наслідки. До них

можна віднести і зниження кваліфікації, і посилення міграційних процесів, і послаблення трудової дисципліни, і погіршення морально-психологічного клімату колективу тощо. Тому в будь-якій сучасній організації нагальним є питання формування мотиваційного менеджменту, адаптивного як до часових, так і організаційних вимог.

Мотиваційний менеджмент має забезпечувати досягнення конкурентоздатності кадрового потенціалу та підтримувати стабільний соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання. Об'єктом мотиваційного менеджменту організації є персонал. Суб'єктом – система управління персоналом організації, яка складається з керівників всіх рівнів і кадрової служби [4, с. 148–149].

Цікавою є думка експертів з кадрової політики (керівників 11 підприємств Полтавської області, опитування яких проводилося на протязі 2016-2017 рр.), щодо виконання основних її завдань (за питомою вагою керівників, що реалізують зазначені завдання): залучення кваліфікованого персоналу для виконання поточних і перспективних завдань організації (90,9 %); створення умов для закріплення та оптимального використання висококваліфікованого персоналу (90,9 %); забезпечення постійного зростання професійної підготовки працівників і мотивації персоналу до розвитку, навчання та вдосконалення професійних якостей (81,8 %); створення та вдосконалення системи кадрового резерву для найбільш ефективного використання кадрового потенціалу (63,6 %); розвиток корпоративної культури та підтримання сприятливого морально-психологічного клімату в колективі (81,8 %); проведення розробки єдиної соціальної та мотиваційної політики організації (81,8 %); визначення перспективної та теперішньої потреби в кадрах, джерел її задоволення на основі вивчення соціально-демографічної та професійно-кваліфікаційної структури кадрів, їх ротації всередині організації (63,6 %); проведення контролю, допомоги, супроводу, підтримки та адаптації молодих співробітників організації (81,8 %); розробка стандартів в області управління персоналом і здійснення контролю за їх використанням в організації (63,6 %); вивчення пливу психологічних і організаційних факторів виробництва на трудову діяльність співробітників організації з метою розробки заходів покращення умов праці та підвищення ефективності роботи (63,6%); створення рекомендацій відносно умов оптимального використання особистих трудових можливостей співробітників з урахуванням перспективи розвитку їх професійних умінь (81,8 %); забезпечення постійного психологічного моніторингу персоналу для соціально-психологічної підтримки оптимального середовища роботи (63,6 %).

Як бачимо, керівники сучасних організацій в основному відносяться до персоналу як до цінного ресурсу, приділяючи, однак, недостатньо уваги науковим надбанням психології управління, комунікацій та корпоративного управління.

Змістом мотиваційного менеджментує робота з персоналом у відповідності з концепцією розвитку організації [5], що має примножувати кадровий потенціал. Групу загальних (базисних) принципів формування кадрового потенціалу складають принципи: системності, рівних можливостей, поваги до людини, командної єдності, правового та соціального захисту [6].

Принцип системності формування мотиваційного менеджментубазується на сприйнятті кадрового потенціалу як цілісної, взаємозалежної динамічної системи, яка охоплює всі категорії працівників, спрямована на формування й ефективне використання людського капіталу підприємства. Принцип рівних можливостей відображає об'єктивні тенденції, які відбуваються в соціально-політичному та економічному житті держави. В останні роки в країнах з розвинутою економікою при підборі та розстановці кадрів поширюється використання цього принципу на представників всіх соціальних, класових, національних груп [7].

Принцип поваги до людини визначає спосіб мислення керівництва, при якому потреби та інтереси співробітників є першочерговими серед пріоритетів організації. Принцип виражається у тому, що всі співробітники організації мають рівні умови, несуть колективну відповідальність за результати спільної діяльності. Мають достатньо гнучкі функції, які

уточнюються в процесі управління персоналом та при ускладненні поточної ситуації. Одночасно співробітники зберігають свою самостійність і самобутність [8].

Принцип правової та соціальної захищеності полягає у чіткому дотриманні законів, правових актів, норм адміністративного, цивільного, трудового та господарського права. Крім цих принципів, існують й інші специфічні принципи, які визначають умови формування кадрового потенціалу, зокрема: принцип оптимізації кадрового потенціалу підприємства, принцип компліментарності управлінських ролей, принцип формування унікального кадрового потенціалу [9].

Інтеграція результатів дослідження закордонних літературних джерел та експертної оцінки попередньо зазначених 11 керівників підприємств (які мають великий досвід закордонних стажувань) дає можливість представити порівняння рівня дотримання зазначених принципів в Україні та країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Дотримання базисних принципів формування мотиваційного менеджменту в Україні та ЄС*

Принцип	Рівень та тенденції в	
	Україні	ЄС
Системності	M↑	H↑
Рівних можливостей	ML↑	H↑
Поваги до людини	M→	H↑
Командної єдності	ML↑	MH↑
Правової та соціальної захищеності	ML→	H↑

*L – низький рівень; ML – нижчий від середнього; M – середній; MH – вищий від середнього; H – високий.

Мотиваційний менеджмент в організації майбутнього, на думку західних фахівців (що підтверджують дані табл. 1) повинна будуватися на наступних принципах: повна довіра до працівника і надання йому максимальної самостійності; у центрі економічного управління повинні бути не фінанси, а людина і його ініціатива; результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу; максимальне делегування функцій управління працівникам; необхідність розвитку мотивації працівників.

Список використаних джерел

1. Пархимчик Е. П. Кадровая политика организации: учеб. пособие / Е. П. Пархимчик. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.

2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посіб. / В. Г. Воронкова. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.

3. Балабанова Л. В. Управління персоналом: підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ЦУЛ, 2011. – 468 с.

4. Грицай А. М. Теоретико-методичні засади формування кадрової політики підприємства / А. М. Грицай // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1(63). – С. 148–155.

5. Удовенко Т. С. Формування ефективної кадрової політики на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. С. Удовенко, С. М. Невмержицька // Режим доступу: http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/ Nevmerzicka2015022807.pdf

6. Москаленко В. О. Основні принципи формування кадрового потенціалу підприємства / В. О. Москаленко // Бізнес-Навігатор. – 2010. – №3(20). – С. 165–170.

7. Мартин Г. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик. – М.: ООО “Группа ИДТ”, 2008. – 336 с.

8. Мартиросян А. Какие таланты нужны руководителю / А. Мартиросян // Человек и труд. – 1999. – № 3. – С. 84–86.

9. Померанцева Е. Модели управления персоналом: исследования, разработка, внедрение / Е. Померанцева. – М. : Вершина, 2006. – 256 с.

10. Тростянецька Е. В. Формування кадрової політики організації [Електронний ресурс] / Е. В. Тростянецька // Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/konfer41/182.pdf

11. Олексенко Р. І. Управління кадровими ресурсами підприємств у сучасних умовах господарювання / Р. І. Олексенко // Агросвіт. – 2010. – № 14. – С. 41–45.

УДК 658

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Кузьо Р.А., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ ДИЗАЙНОМВ УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ

В останні роки організаційний дизайн набуває все більшого поширення. Завдання управлінської діяльності, пов'язаної з організаційним дизайном, полягає в дослідженні співвідношень різнихструктурних конфігурацій, процесів і технологій, які обрані організаційними величинами на виході, визначаючи організаційну ефективність в цілому. У науці організації, поняття «організаційний дизайн» використовується для опису механізму функціонування організації як цілісної системи, що відрізняється підвищеною складністю, а на практиці — це унікальна можливість подивитися на свій бізнес «з боку», побачити, де, що і в якому обсязі необхідно змінити, а може і скасувати.

В літературі зустрічаються кілька поглядів на організаційний дизайн:

1. ототожнення організаційного дизайну з організаційним проектуванням, оскільки на англійську дане словосполучення перекладається як «organizational design» (Б.З. Мільнер);

2.розуміння організаційного дизайну як встановлення поділу праціміжорганізаційними одиницями, ототожнення його з процесом департаменталізації, коли в її основу може бути покладено: процес, функції, клієнтура, територія;

3. ототожнення організаційного дизайну з процесом формування формальної структури організації (Г. Мінцберг).

З точки зору соціології, організаційний дизайн трактується як:

1) раціоналізація процесів самоорганізації соціального життя для досягнення вищого ефекту організованості;

2) спосіб формування організованих сил, спрямованих на зміну сукупності суспільних відносин;

3) спосіб самоорганізації людей, співвідношення і поєднання з самоорганізацією свідомості та волі, щоб відповідати потребам того суспільства, в якому вони живуть, бути потрібним з боку цього суспільства.

З позиції А. Лузіна, організаційний редизайн – найважливіший елемент організаційного трансформування, мета якого – проектування моделі організації, що формується за допомогою переосмислення й адаптації: ключових компетенцій, ринкової орієнтації, продуктової спеціалізації, рівня кооперації, організаційної побудови [1].

Організаційна трансформація спрямована на системні перетворення структури, процесів, відносин, культури та дозволяє домогтися докорінного оновлення і вдосконалення компанії.

Зустрічаються погляди ряду науковців про тотожність понять «організаційний дизайн» та «організаційна структура». Однак, ці поняття не варто ототожнювати, оскільки характеризуються рядом особливостей та відмінностей (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика понять організаційної структури і організаційного дизайну[2]

Характеристика	Організаційна структура	Організаційний дизайн
Тип будови	Жорсткий	Гнучкий
Причина виникнення	Необхідність розподілу та кооперації праці	Необхідність об'єднання знань, навичок і компетенцій персоналу
Розподіл	За рівнями ієрархії та функціональними сферами	За компетенціями і знаннями
Елементи	Працівники, ієрархічні ланки	Лідери, команди, проектні групи

І організаційна структура, і організаційний дизайн характеризують будову підприємства, котра тісно пов'язана з рухом інформації, розподілом функцій та ухваленням рішень, та об'єднуються поняттям «внутрішня організаційна будова». Організаційна структура – це своєрідний жорсткий каркас, який був необхідний в індустріальну епоху для організації діяльності та забезпечення своєчасного і якісного виконання завдань. Організаційний дизайн – будова гнучка, необхідна для забезпечення швидкості реакції на ринкові зміни. Структура виникає у зв'язку з необхідністю розподілу та кооперації складного і багатогранного процесу праці, а дизайн – у зв'язку з необхідністю об'єднання унікальних знань і навичок працівників як ключової компетенції підприємства.

Основи організаційного дизайну закладені Г. Мінцбергом [3]. На його думку, організаційний дизайн близький до організаційного проектування. Організаційне проектування–це функція організації, яка складається в розробці таких організаційних елементів і відносин в створюваній (моделюється, проектованої) системі, при реалізації яких виникло організаційне ціле мало б властивостями високої надійності, стійкості та економічності.

Дизайнер організації повинен в правильних пропорціях поєднувати, крім багатьох інших компонентів, довгострокове планування, збагачення процесу праці та матричну структуру.

Отже, організаційний дизайн служить для оцінки ефективності чинної структури компанії цілям та завданням бізнесу і розробки заходів по її ефективній організації. При цьому, дизайн організації складається з організаційних структур, систем винагороди, та методів оцінки. Організаційні структури фіксують систему робочих місць, співвідношення прав і обов'язків, системи комунікацій і відносини підпорядкування. Системи винагороди охоплюють набори матеріальних і моральних стимулів, покликаних «провокувати» бажані форми трудової поведінки працівників, способи призначення і рівень різноманітності даних стимулів. Нарешті, системи оцінки включають процедури, в ході яких приймаються основні рішення та оцінюються результати виконання попередніх рішень.

Список використаних джерел

1. Лузін А.Є. Ключові концепції сучасного менеджменту: словник управлінського революціонера / А.Є. Лузін. - М: Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 184 с. – (ЕКО).

2. Владимир О.В. Роль організаційного дизайну у розвитку підприємницької діяльності / О.В. Владимир // Матеріали XIX наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя, 2016. – С. 223-224.

3. Теорія організації. Антологія (упор. В. Л. Семіков). М.: Академічний проект: Гаудеамус, 2005. – 960 с.

УДК 658.8

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Шамро А.О., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Корпоративна культура може визначати бізнес і мати вирішальне значення у питаннях збереження співробітників та підвищення рівня їх задоволення і продуктивності праці. Згідно зі звітом TruPath, 64% співробітників вважають, що на їх підприємствах відсутня сильна корпоративна культура, і багато підприємств не можуть надати своїм співробітникам те, що їм потрібно для досягнення успіху на робочому місці.

Багато авторів [1-3] справедливо стверджують, що корпоративна культура підприємства є найважливішою умовою зміцнення конкурентних позицій, сприяє його успішної діяльності в довгостроковій перспективі, підкреслює компетентність менеджменту, сприяє підвищенню продуктивності праці. Однак формування корпоративної культури являє собою складний і тривалий процес, що складається з створення фірмового стилю, визначення соціально-значущої ролі організації, її індивідуальності та ідентичності. Саме ці чинники часто стають визначальними в ринковому середовищі, забезпечуючи рейтинг підприємства в очах працівників і, в кінцевому рахунку, результатів його роботи. Тому, формування корпоративної культури підприємства є одним із актуальних завдань сучасного управління організацією.

Сильна корпоративна культура є спільним знаменником серед найуспішніших компаній. У всіх є консенсус щодо культурних пріоритетів, і ці цінності зосереджені на всьому трудовому колективі підприємства. Власники в успішних підприємствах «живуть» організаційною культурою кожен день намагаються з усіх сил повідомляти про свою культурну самобутність співробітникам, а також потенційним новим співробітникам. Вони розуміють свої цінності і те, як ці цінності впливають на співробітників та підприємство в цілому [3].

Наприклад, сильна корпоративна культура допомагає співробітникам відчувати себе більш мотивованими і зацікавленими. Це призводить до безпосереднього впливу на успішне впровадження внутрішніх комунікаційних рішень, програм брендингу, маркетингу, реклами і багато чого іншого. Водночас неефективна корпоративна культура може зруйнувати підприємство і її систему менеджменту. Відсторонені співробітники, висока плинність кадрів, погані відносини з клієнтами і низький прибуток – приклади того, як неправильна корпоративна культура може негативно вплинути на прибуток.

Корпоративна культура є важливим фактором успіху. Корпоративна культура і ефективність є двома взаємопов’язаними речами, тому що правильна культура може служити сполучною ланкою, що поєднує різних членів організації. Корпоративна культура допомагає співробітникам визначити своє місце на підприємстві. Корпоративна культура визначає ідентичність та унікальність підприємства [1].

Корпоративна культура визначає, як бізнес буде рости і процвітати, а створення правильної корпоративної культури потребує часу, енергії і самовідданості. Корпоративна культура повинна відповідати цінностям, маніфесту бренду підприємства і вона повинна навколо себе об’єднувати усіх працівників.

На підприємствах, з сильною корпоративною культурою, співробітники відчувають високий моральний дух і позитивне ставлення до підприємства. Працівники з позитивним ставленням лояльні до підприємства, що знижує плинність кадрів. Плинність кадрів пов'язана з великими витратами для бізнесу, а також з підвищеними витратами на набір, наймання і навчання. Сильна корпоративна культура може допомогти підприємству зберегти цінних співробітників і знизити витрати на персонал [2].

Підприємства з сильною корпоративною культурою завойовують позитивну репутацію серед потенційних працівників, що може привернути в організацію талановитих і кваліфікованих працівників. На додаток до залучення висококваліфікованих працівників, висока ділова репутація дозволяє підприємству встановлювати вищу ціну за товари та послуги і підвищувати вартість підприємства на фінансовому ринку. Клієнти можуть віддати перевагу вести підприємству з сильною корпоративною культурою.

Таким чином, в сучасних умовах господарювання на перший план виходить корпоративна культура підприємства. Саме корпоративна культура підприємства здатна позитивно вплинути на результати роботи працівників та забезпечити високі й стабільні результати підприємства. Сучасні керівники розглядають корпоративну культуру як потужний стратегічний інструмент, внаслідок того, що корпоративна культура може бути одним з важелів підвищення здорової конкуренції організації, який в свою чергу дозволяє мобілізувати ініціативу співробітників, забезпечити продуктивну взаємодію, а також орієнтувати всі підрозділи та окремі особи на досягнення загальних цілей.

Список використаних джерел

1. Копитко М.І. Корпоративная культура підприємств: История виникнення та сутність / М.І. Копитко // Причорноморские економічні студії. – 2016. – Вип. 9 (1). – С. 86-91.

2. Синицька О.И. Корпоративная культура: типология, функциональность и критика, сложность и сложность трудовых отношений в Украине / О.И. Синицька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5 (3). – С. 255-261.

3. Тарасова О.В. Корпоративна культура як инструмента эфективного менеджмента підприємства / О.В. Тарасова, С.С. Марінова // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 3. – С.28-32.

УДК 658.8.012.12

Христенко О.В., к.е.н., доцент; Шевченко О.І, здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)
Степаненко Є.В., менеджер з постачання
ТОВ «АВА ГРУПП» (смт Опішня, Україна)

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальною проблемою сучасної економічної теорії і практики менеджменту є управління конкурентоспроможністю підприємств. Підвищення рівня міжнародної конкуренції, глобалізація світового ринку, проникнення іноземних товарів на вітчизняний ринок та невідповідний стан науково-технічного забезпечення вітчизняного виробництва виносять проблеми управління конкурентоспроможністю на перший план.

На сьогоднішній день проблема підвищення конкурентоспроможності – дуже актуальна для підприємств України. Ця проблема стосується практично всіх сторін життя суспільства. Загострення конкурентної боротьби за збут власної продукції та за її місце на ринку змушує підприємства постійно шукати нові можливості щодо удосконалення технологій з метою створення нових та якісних товарів.

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління. Склад основних елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства та їх взаємозв'язки представлено на рис. 1.

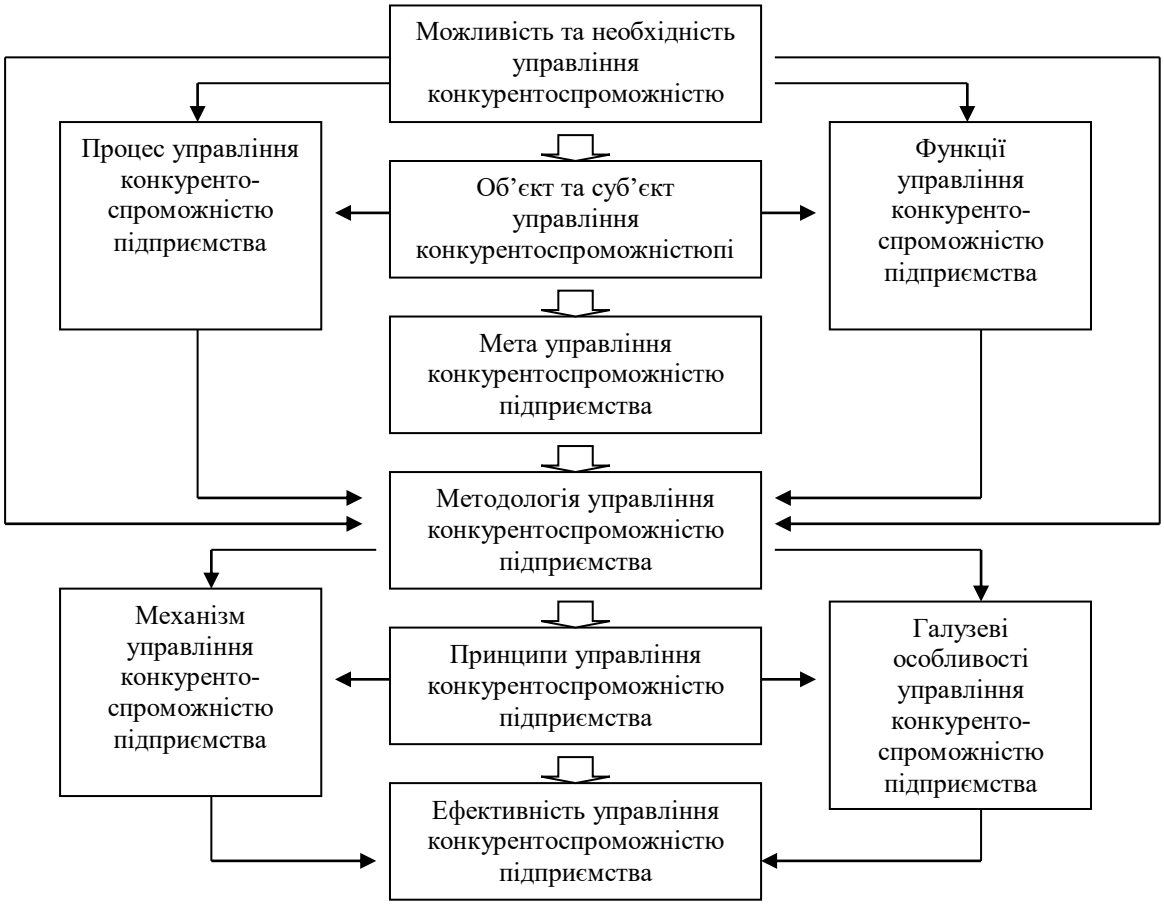

Рис. 1. Взаємозв'язок елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, що реалізують його (управління) мету.

Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема - ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів, зокрема – процесного, системного, ситуаційного.

Процедуру управління конкурентоспроможністю підприємств можна розділити на такі основні етапи: 1) моніторинг конкурентної інформації; 2) аналіз зовнішнього середовища та розробка заходів щодо зовнішнього середовища; 3) аналіз внутрішнього середовища та розробка рекомендацій щодо власних можливостей та потенціалу; 4) на основі проведеного аналізу (пункти 1-3), з'ясування конкурентних переваг, оцінка рівня

конкурентоспроможності промислового підприємства та розробка стратегії розвитку підприємства; 5) враховуючи динамічність розвитку економіки та концепцію динамічної стратегії, необхідно переглянути конкурентні переваги підприємства і на їх основ відкоригувати чи, змінити стратегію розвитку підприємства (за умови значних чи принципових змін щодо конкурентних переваг).

Досягнення певного рівня конкурентоспроможності можливо при вирішенні підприємством завдання, яке формується трьома цільовими величинами: розвиток, зростання, прибуток, виходячи з цього, управління конкурентоспроможністю передбачає:

1. Стратегічне бачення керівництвом підприємства перспектив, а також засобів і методів їх досягнення, необхідних для цього ресурсів - кадрових, фінансових, матеріальних.

2. Вибір цільових ринків та їх сегментів. Особливу увагу слід приділити обліку вимог потенційних клієнтів на цільових ринках, виявленню потреб.

3. Виявлення ринкового потенціалу своєї продукції її конкурентних переваг і недоліків. При цьому продукція аналізується з позицій її корисності, ціни і іміджу.

4. Оцінка конкурентів і рівня їх конкурентоспроможності. Головним завданням при вивченні конкурентів є оцінка їх реальних і потенційних науково-технічних, виробничих, ринкових можливостей.

5. Оцінка підприємством своїх можливостей, власного потенціалу конкурентоспроможності.

Основою в дослідженні проблеми управління конкурентоспроможністю виступає системний підхід, який є однією із форм методологічного знання. Серед важливих понять та принципів системного підходу виділяють цілісність, зв'язок, структуру і організацію, рівні системи та ієрархію цих рівнів, управління, мету та доцільність поведінки системи, самоорганізацію, функціонування і розвиток системи

Для досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності, підприємствам необхідно постійно аналізувати ринки, конкурентів, товари, споживачів; удосконалювати продукцію й удосконалюватися самим; завчасно застосовувати інноваційні та креативні рішення для просування продукції на ринку, тобто формувати портфель стратегічних альтернатив та здійснювати стратегічне управління конкурентоспроможністю.

Таким чином, система управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність підсистем, що відображують агреговані комплекси дій по підвищенню конкурентних можливостей підприємства.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: [монография] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 147 с.

2. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства / М.М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 15-21.

УДК 338

Бондар О. А., д.е.н., професор,
Київський національний університет будівництва та архітектури (м. Київ, Україна)
Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Роль малих та середніх підприємств у розвитку економіки країни та забезпечення її соціальної стабільності не викликає жодних сумнівів. В кожній країні світу приділяється значна увага не тільки з боку владних структур, але і з боку суспільства, громадських

організацій до запровадження всебічної підтримки зацікавленості населення у відкритті власної справи, а також створення дієвих механізмів забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва в кожному регіоні країни. Діяльність малих підприємств в Україні характеризується високою долею невизначеності, оскільки створенні механізми державної підтримки не відпрацьовані та мають несистемний характер. Більшість підприємців вже звикли до постійних змін у «правилах гри», що лише заважають їхньому розвитку та стабільній діяльності. Ці негативні тенденції ведуть до зменшення прибутковості малих та мікропідприємств, відповідно не може бути й мови про збільшення зацікавленості населення щодо заснування власної справи. При цьому відкриваючи новий бізнес, підприємці не прораховують усі можливі варіанти розвитку власного підприємства, розраховуючи лише на емпіричну інформацію або на «підприємницьке везіння». В цьому контексті, такий підхід є хибним, оскільки не передбачає реальних розрахунків із використанням конкретної інформації, що призводить до припинення підприємницької активності і в кращому випадку до переорієнтації діяльності.

Саме тому, щоб знизити рівень невизначеності, уникнути помилок у діяльності та започаткувати бізнес, який буде приносити прибуток не один рік, а більше, малим підприємствам слід застосовувати бізнес-планування. Навіть якщо підприємець не має відповідного досвіду з його розробки або теоретичних знань чи фахової підготовки, жодних проблем з його формуванням не може виникнути, оскільки побудова бізнес-плану – це творчий процес і вимагає від майбутнього підприємця впевненості, бажання та креативності. Бізнес-планування як процес побудови плану майбутньої діяльності підприємства дає чіткі відповіді на запитання:

яка якість підприємницької ідеї;
хто є споживачем продукції/послуг/робіт і чому вони оберуть саме наше підприємство;
хто є найбільшим конкурентом і чим ми відрізняємось від них;
яка цінова політика підприємства та які плануються обсяги продажів;
як саме про нас дізнаються споживачі (яка маркетингова стратегія підприємства);
рівень витрат на створення та функціонування підприємства;
заплановані доходи та період окупності;
ризики і загрози, а також методи їх протидії (уникнення) тощо.

Розробляючи бізнес-план підприємець вже може побачити сильні та слабкі сторони бізнесу, а також скоригувати цей бізнес-план у відповідності до власних очікувань. На сьогодні, малим підприємствам можна використовувати також бізнес-моделювання, яке передбачає створення бізнес-моделі та є полегшеним варіантом бізнес-плану. Моделі більш наочні, дають можливість побачити ключові позиції майбутньої підприємницької діяльності. Отже, малому підприємству в сучасних умовах невизначеності та високого ступеню конкуренції слід приділяти значну увагу створенню бізнес-плану або побудові бізнес-моделі. Використання цих сучасних методів планування дає можливість не тільки прорахувати усі можливі варіанти розвитку підприємства, але і з найменшими витратами змоделювати усі можливі ризиковані ситуації та прорахувати їх вплив на господарську діяльність підприємства.

УДК 631.147-027.3-035(477+438)

Новицька І.В., аспірантка
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

АДАПТАЦІЯ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Термін «сертифікація» був створений Комітетом Ради Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) з проблеми сертифікації (СЕРТИКО). Сертифікат – це посвідчення, що

підтверджує стандарт, тобто якість товару. Стандартизація – це робота з розробки, випуску та використання стандартів, щодо встановлення норм, принципів і характеристик з метою гарантування безпеки продуктів. Під стандартом слід розуміти нормативно–технічний документ, що встановлює сукупність норм, регламентів і різних вимог до товару.

Будь-яка продукція має відповідати вимогам державних норм та задекларованим виробником технічним умовам. Екопродукцією може вважатися будь-який продукт, товар, матеріал чи виріб з поліпшеними екологічними характеристиками. Такі характеристики визначаються екологічними критеріями (стандарт), яким повинна відповідати продукція, з тим щоб бути позначеною екологічним маркуванням на законних підставах. Екологічний сертифікат та маркування підтверджують конкурентну перевагу продукції на національному та зарубіжних ринках. Насамперед споживача цікавить сам продукт, його якість та задоволення його потреб. Критерії вибору, пов'язані з безпекою та впливами продукту на стан його здоров'я або довкілля, є одними з пріоритетних. Тому екологічні критерії за схемою сертифікації згідно з ISO 14024 обов'язково містять критерії оцінювання показників безпеки, складників та готового продукту, виробу чи матеріалу. Це один з найбільш динамічних ринків, який з 2010 року демонструє щорічний зріст до 4%, навіть у період економічних спадів, і має найбільший потенціал зростання. Розвиток екологічних послуг у сфері туризму, дозвілля та краси потребує все більше екопродукції. Зелене будівництво вимагає інноваційних рішень та екологічних будматеріалів.

У багатьох країнах існують різні національні логотипи, які говорять про присутність виконання всіх вимог з питань сертифікації екологічно чистої продукції. Список акредитованих сертифікаційних органів, що працюють в Україні це: *Органік стандарт(Україна),* EkolojikTarimKontrolOrganizasyonu (ETKO) (Туреччина), Ecoglobe LLC (Вірменія), Istituto Certificazione Etica e Ambientale (ICEA) (Італія), Austria Bio Garantie GmbH (Австрія), Bioagricert S.r.l. (Італія), Lacon GmbH (Німеччина), Abcert AG (Німеччина), BCS Oko-Garantie GmbH (Німеччина) IMO Swiss AG (Швейцарія), Control Union Certifications B. V. (Нідерланди), Suolo e Salute srl (Італія), Agreco R.F. Göderz GmbH (Німеччина), Ecocert SA (Франція), IMO-Control Sertifikasyon Tic. Ltd ti (Туреччина), SGS Austria Controll-Co. GmbH (Австрія), Bio.inspecta AG (Швейцарія), Biokontroll Hungária Nonprofit Kft. (Угорщина).

З вищезазначених органів сертифікації 4 є представниками з Німеччини, 3 – з Італії, по 2 – Австрії, Швейцарії, Туреччини та по 1 – з Франції, Нідерландів, Вірменії та України. Більшість з них сертифікують продукцію рослинництва, тваринництва та продукцію переробки сільськогосподарського походження для споживання в якості продуктів харчування, лише 3 – сертифікують ще й продукти переробки сільськогосподарського походження для використання в якості кормів, та 3 – посадковий матеріал та насіння.

Враховуючи відсутність офіційної статистики на державному рівні щодо ведення діяльності органічного виробництва, одним із достовірних джерел можна вважати щорічні видання FiBL – «Органік Бізнес-довідник України», в якому зібрано інформацію щодо 160 суб'єктів господарювання, які скористалися послугами 11 акредитованих сертифікаційних органів. Так, на початок 2014 р. лідером у галузі органічної сертифікації є Органік Стандарт (63,1%), який тісно співпрацює з одним із світових лідерів IMO (Швейцарія), що розширює можливості підприємців на міжнародному ринку (4,4%), також на велику довіру серед українських аграріїв заслуговує організація ETKO (16,3%) (рис. 2). Крім того, вище наведені організації сертифікували 160 операторів згідно стандарту, рівнозначного Постановам Ради (ЄС) 834/2007 та Комісії (ЄС) 889/2008, а також 53 оператори пройшли паралельно сертифікацію за стандартами NOP та 6 операторів – за стандартами Bio Suisse.

На сьогодні правову основу для виробників органічної продукції визначає ЗАКОН УКРАЇНИ Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції.2496-VIII, діє, — Принято від 10.07.2018:

1) вимог до місць, в яких реалізується органічна продукція та сировина;

2) порядку та вимог до маркування органічної продукції;

3) детальних правил виробництва: - неперероблені органічної продукції (сировини) тваринного та рослинного походження, у т.ч. грибів; - органічної продукції (сировини) бджільництва та аквакультури; - органічних морських водоростей;

4) детальних правил збору дикорослих рослин, лісової продукції;

5) порядку оцінки придатності земель (ґрунтів) та встановлення зон виробництва органічної продукції та сировини, критеріїв якості земель (ґрунтів), їх придатності для виробництва органічної продукції та сировини, придатності для виробництва окремих культур. У вищезгаданих постановах органічну продукцію, заплановану до реалізації, необхідно розміщувати в місцях, які повинні бути інформаційно позначені.

Крім того, продукція повинна мати державний логотип, необхідний для ідентифікації споживачами під час її обігу.

Під логотипом потрібно зазначати кодовий номер контролюючого органу, який складається з: акроніму, який ідентифікує країну, де знаходиться сертифікований оператор; терміну, який зазначає метод, що забезпечує посилання на метод органічного виробництва; коду сертифікаційного органу [4]. Дозволяється додатково використовувати недержавні (приватні) логотипи, запроваджені суб'єктами господарювання, чи їх об'єднаннями, які здійснюють виробництво, реалізацію органічної продукції (сировини) [4].

Якщо виробництво продуктів здійснювалось згідно зі стандартами Євросоюзу, то на етикетці органічного продукту повинна бути обов'язково зазначена інформація: логотип ЄС «Євролисток», кодовий номер органу контролю, країна походження сировини.

Проведений аналіз стану правового поля щодо сертифікації продукції органічного агровиробництва надає підстави стверджувати, що в Україні широко використовується значний спектр міжнародних та приватних стандартів для оцінки якості цієї продукції.

Список використаних джерел

1. Що таке органічна продукція? Чим вона відрізняється від звичайної? Як її розпізнати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.myvin.com.ua/ua/news/brend/31923.html

2. Аналіз ринку органічної продукції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://agropolit.com/spetsproekty/407-analiz-rinku-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayini

3. ЗАКОН УКРАЇНИ Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції. 2496-VIII, діє, – Принято від 10.07.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2496-19/ed20180710#n26

4. Кількість виробників органічної продукції в Україні за 15 років зросла у 100 разів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://landlord.ua/news/kilkist-virobnikiv-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayini-za-15-rokiv-zrosla-u-100-raziv/

УДК 371

Афанасьєва А.Ю., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Комеліна О.В., д.е.н., професор
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

З метою відповідати сучасним тенденціям велика кількість підприємств перебудовує свої системи управління з традиційної виробничої та ринкової на технологічну орієнтацію. Сучасна технологія є ключем до успіху. Саме провідна технологія надає можливість здобути успіх для компанії, відкриває шляхи до ринку, що чекає на нову продукцію із новими

характеристиками та готовий платити високу ціну. Отже, найважливішим фактором стає технологічний менеджмент.

Термін «технологічний менеджмент» є відносно новим поняттям для української економічної науки. В Україномовній літературі його почили використовувати лише в XXI столітті, хоча в закордонних наукових дослідженням він активно використовується з середини 80-х років минулого століття [1].

Існує багато підходів до тлумачення терміну «технологічний менеджмент». Найбільш розповсюджені наведено на рис. 1.

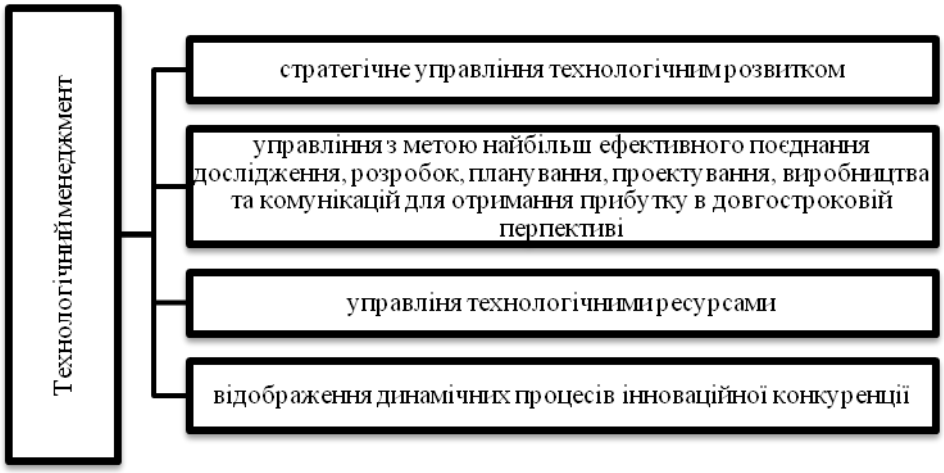

Рис. 1. Тлумачення терміну «технологічний менеджмент»

Впровадження нових технологій на підприємстві взмозі забезпечити не лише зниження собівартості виготовлення існуючої продукції за рахунок мінімізації витрат, але й освоїти випуск нової продукції.

Питання актуальності технологічного менеджменту розкрито у роботах таких відомих дослідників як Морін Х., Вайта М.А., Білякова А.А. [2] та інших. Серед українських дослідників вагомий внесок в розбудову даного питання зробили Рудь Н.Т., Мілько І.В., Лігоненко Л.О. [1] та Шевлюга О.Г. У роботах висвітлено різноманітні підходи до змісту, функцій, задач та особливостей управління технологіями.

Технологічний менеджмент – це управління технологічними ресурсами як елементами підприємництва. Він розпочинається з оцінки провідних технологій та інновацій як одного з факторів конкурентоспроможності, що враховується в стратегії управління [2].

Провідним є стратегічний підхід до управління технологіями, тобто практично всі дослідники розглядають управління технологіями в контексті досягнення стратегічних цілей.

Основними елементами технологічного менеджменту згідно з дослідженнями Білякова А.А. та Бойко А.А. [2] є:

1) комерційна оцінка технологічних можливостей;
2) управління розробками та дослідженнями;
3) прогнозування розвитку технологій та його включення у бізнес-план підприємства;
4) інтеграція технологій у діяльність підприємства;
5) стратегічне управління інтелектуальної власності;
6) підтримка конкурентоспроможності;
7) просування нових продуктів на ринок;
8) управління поточними та радикальними інноваціями.

Вищеперераховані елементи технологічного менеджменту актуальні для стратегії управління будь-якого масштабу (малої технологічної фірми, великого науково-виробничого підприємства, наукової установи).

У цілому ефективний менеджмент технологій повинен поєднувати у собі перспективи створення нової технології та попиту на неї. У такому випадку технологія розглядається як найважливіший засіб створення і підтримки конкурентної переваги, що підіймає її до рівня стратегічного капіталу.

Головним напрямком перебудови та радикального удосконалення менеджменту є використання новітньої комп'ютерної та телекомунікаційної техніки, тобто пристосування до сучасних умов. Впровадження такої техніки надає можливість формування на її основі високоефективних інформаційно-управлінських технологій, проте і тягнуть за собою зміни організаційних структур менеджменту, його регламенту, кадрового потенціалу, системи документації, передачі даних.

Особливе значення має впровадження інформаційного менеджменту, значно розширювальної можливості використання компаніями інформаційних ресурсів. Розвиток інформаційного менеджменту зв'язано з організацією системи обробки даних і знань, послідовного їхнього розвитку до рівня інтегрованих автоматизованих систем управління, що охоплюють по вертикалі і горизонталі всі рівні і ланки виробництва і збуту [3].

До сучасних технічних засобів, що надають можливість автоматизації інформаційно-управлінської діяльності відносять:

1) персональні комп'ютери, ноутбуки та їх локальні об'єднання;
2) пристрої введення та виведення інформації (принтери, клавіатури, монітори);
3) копіювально-розмножувальна техніка;
4) комунікаційні засоби для обміну інформацією (телефон, електронна пошта);
5) відео-інформаційні системи;
6) мультимедійні установки;
7) інтегровані мережі організації.

Вищеперерахована техніка забезпечує насамперед виконання функції інформатизації, проте основні напрямки робіт з реорганізації менеджменту лежать в області організаційної, соціальної, кадрової перебудови управлінської діяльності.

Отже, технологічний менеджмент та впровадження новітніх технологій є невід'ємною частиною управління сучасним підприємством, що надає можливість збільшувати конкурентоспроможність та прибутки.

Список використаних джерел

1. Лігоненко Л.О. Теоретико-методологічні засади технологічного менеджменту. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 3. с. 145-160.

2. Белякова А.А., Бойко А.А. Технологический менеджмент как основа развития предприятия. *Актуальные проблемы авиации и космонавтики*. 2013. Т. 2, № 9. С. 11-16.

3. Іваненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту. К.: Знання-Прес, 2003. 349 с.

УДК 338

Білоус В.І., Віннічeнко В.С., Оданець І.А., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнюючий, кінцевий результат роботи ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний показник прибутку –

рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Життєдіяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи – головне завдання кожного учасника господарської діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Водночас абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності господарської діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність.

Основними чинниками підвищення комерційної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є розширення й поглиблення асортименту, удосконалення цінової політики підприємства, застосування реклами для стимулювання продажів, використання знижок та інші.

Зростанню ефективності комерційної діяльності з закупівлі товару сприятиме ефективний вибір постачальників, співробітництво із якими забезпечує максимальну винагороду і мінімальний ризик. Для цього комерційна служба ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» повинна проводити порівняльну характеристику постачальників по найважливішим критеріям.

Чинником підвищення ефективності комерційної діяльності є удосконалення цінової політики ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» і навіть застосування реклами для стимулювання продажів, а також розробка торговельної політики.

Торговельна політика ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» передбачає певну систему, форми й ефективні методи, що забезпечують реалізацію стратегічних планів і максимальну ефективність комерційної діяльності. Отримані дані дозволяють активніше впливати на комерційні процеси, пов’язані з доведенням продукції до споживачів.

Класифікація великої різноманітності чинників зростання ефективності виробничокомерційної діяльності може здійснюватись за трьома ознаками: за видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення).

Групування чинників за цією ознакою робить можливим досить чітке визначення джерел підвищення ефективності:

зростання продуктивності праці (економія витрат живої праці), зниження фондоємності (капіталоємності) і матеріалоємності продукції;

напрямками розвитку й удосконалення виробництва.

Покращання використання зазначених у першому пункті джерел підвищення ефективності виробництва передбачає здійснення комплексу заходів, які за своїм змістом характеризують основні напрями розвитку та удосконалення виробництва.

Визначальними напрямами є, перш за все, прискорення темпів науково-технічного та організаційного прогресу (створення нових і удосконалення існуючих технологій, конструкційних матеріалів, засобів праці і кінцевої продукції; механізація та автоматизація виробничих процесів; запровадження прогресивних методів і форм організації виробництва і праці; побудова та регулювання ринкового механізму господарювання); місцем реалізації у системі управління виробництвом. місцем реалізації у системі управління виробництвом – це найбільш важлива класифікація з практичної точки зору, особливо відокремлення з них двох категорій чинників – внутрішньовиробничих і зовнішніх (народногосподарських), а також поділ сукупності внутрішніх чинників на так звані «тверді» і «м’які» чинники.

Поділ внутрішніх чинників на «тверді» і «м’які» є досить умовним і незвичним, але широко відомим і таким, що використовується на підприємствах зарубіжних країн. «Твердими» чинниками є ті, які можна виміряти і які мають фізичні параметри (технологія, устаткування, матеріали й енергія, вироби), а «м’які» – ті, які не можна фізично відчути, проте вони мають неабияке значення для економічного управління виробництвом (працівники, організація та системи, методи роботи, стилі управління).

На сучасному етапі правомірним буде застосування багатокритеріального підходу до оцінки ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства, адже визначення цілей його діяльності на сьогодні носить багатоаспектний характер.

Водночас оцінка ефективності виробничокомерційної діяльності підприємства виходить за межі його показників, оскільки функціонування підприємства впливає на поведінку інших суб'єктів ринку. Отож, в умовах ринкових перетворень необхідна цілісна модель оцінки ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства, згідно з якою ефективність розглядається з п’яти взаємопов’язаних точок зору:

задоволення потреб зацікавлених осіб (хто є основними учасниками програми або проекту, на що вони сподіваються і які потреби мають);

вклад зацікавлених осіб (чого саме підприємство бажає і потребу від зацікавлених сторін на взаємовигідній основі);

інноваційні стратегії (які інноваційні стратегії необхідно розробити для того, щоб задовольнити побажання й потреби зацікавлених сторін, враховуючи при цьому власні інтереси);

процеси (які бізнес-процеси необхідно налагодити, аби реалізувати стратегії);

можливості (які саме можливості необхідні для управління бізнес-інтересами).

Таким чином, щодо практичного використання чинників економічної ефективності в галузях і господарюючих суб’єктах, можна виділити наступні рекомендації: орієнтацію підприємства на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в динаміці; вивчення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення технологій та покращення організації виробництва; створення дієвого механізму підвищення ефективності господарювання.

УДК 334.716 (477)

Гонтар А.О., Свиридюк А.О., Вінніченко В.С., Зіненко Я.Р., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ФАКТОРИ ОБМЕЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підприємницька діяльність, як відомо, здійснюється в різних галузях економіки й у різних організаційно-правових формах. Але незалежно від форми та сфери діяльності успіх діяльності підприємства безпосередньо залежить від спроможності залучення до його організації необхідного капіталу, правильного визначення об'єктів інвестування та ефективного використання в процесі господарських операцій наявних ресурсів. Будь-яке підприємництво складається з трьох взаємопов'язаних елементів: інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. Для їх узгодження існує специфічна функція – управління, яке забезпечує планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання діяльності. Одним з найбільш важливих напрямів забезпечення якості управління підприємством є створення системи контролінгу як функціонально відособленого напряму економічної роботи на підприємстві, пов’язаного з реалізацією фінансово-економічної функції в управлінні.

Сьогодні українським підприємствам надається право самостійно розробляти власні виробничі програми, плани виробничого і соціального розвитку, визначати стратегії цінової політики. Це приводить до суттєвого зростання відповідальності керівників за прийняті ними управлінські рішення. Для цього їм необхідна достовірна інформація про фінансово-господарську діяльність підприємства. Виконанням цього завдання і займається служба контролінгу підприємства.

Слід зазначити, що сьогодні лише невелика кількість українських підприємств використовує контролінг як ефективну систему управління. Дослідження показують, що на більшості підприємств цю функцію покладено на неспеціалізовані відділи та організаційні підрозділи. Так, на 40,86% підприємствах контролінгом займається керівництво, на 35,48% – бухгалтерія і тільки на 5,38% – служби контролінгу, які є невід'ємною складовою системи управління [1, с. 176].

Широке використання системи контролінгу на українських підприємствах стримується рядом причин, основними з яких є відсутність достатнього рівня знань про зміст даного управлінського інструменту та нестійке фінансове і правове поле, в яких працюють вітчизняні підприємства. Для подолання зазначених проблем реалізація системи контролінгу на вітчизняних підприємствах повинна базуватися на теоретичних положеннях, які визначають сукупність цілей, задач, інструментів, суб'єктів, організаційних структур управління тощо.

На більшості підприємств, що знаходяться на початкових фазах розроблення і впровадження контролінгу, завдання останнього зводяться до створення і апробації методик обліку витрат і результатів в різних аспектах діяльності підприємства. Окремі підприємства вже практично пройшли етап створення системи управлінського обліку і знаходяться у стадії розроблення інструментарію для планування і бюджетування. Проте ще рано говорити про хорошу і корисну роботу підрозділу контролінгу [2, с. 47].

Ускладнення навколишнього середовища, в якому функціонує підприємство, вимагає ускладнення системи контролю за його діяльністю, тобто адаптації до нових умов. Критерієм здатності адаптуватися для підприємства є отримання позитивного результату фінансової діяльності, а тому орієнтація на прибуток показує, що підприємство демонструє свою волю вистояти, долаючи зміни, часто небажані, у навколишньому середовищі. Ті підприємства, які орієнтуються на тривале і наполегливе виживання, повинні перейти від пасивної реєстрації господарської діяльності (фінансовий облік) до систем обліку, які дозволяють забезпечити дані для свідомого аналізу та оцінки своєї позиції у змінному оточенні (контролінг).

Звичайно, досвід закордонних підприємств не може бути у нас скопійованим автоматично з ряду причин, а саме, надто різні системи бухгалтерського обліку, у тому числі витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Враховуючи той факт, що система організації бухгалтерського обліку в Україні централізована, підприємство самостійно не може змінити її, щоб зробити підґрунтя для запровадження контролінгу. Однак його можна застосовувати як систему внутрішнього оперативного управління фінансовими результатами діяльності підприємства, так як з деякою часткою умовності контролінг слід розуміти як систему управління прибутком підприємства.

Отже, значення контролінгу в сучасних умовах постійно зростає, оскільки управлінський процес є одночасно комунікаційно-інформаційним. Без контролінгових служб досить важко утримати під контролем процеси, що належать управлінню, і забезпечити здійснення універсальних управлінських функцій у процесі виробництва. Його використання в управлінській діяльності забезпечить організованість і порядок, необхідні для нормального функціонування і розвитку кожного трудового колективу, і саме завдяки цьому суспільство здатним буде підтримувати свою рівновагу і прогресувати.

Список використаних джерел

1. Сопко, В.В. Контролінг як засіб забезпечення системи економічної безпеки підприємства / В.В. Сопко, О.М. Ромашко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2012. – № 2. – С. 176-179.

2. Задорожна, Р.П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства / Р.П. Задорожна // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 1. – С.46-50.

УДК 330.131.7

Гришко І.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Гришко В.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогоднішній день більшість вітчизняних підприємств зіткнулося з проблемою критичного впливу підприємницьких ризиків на ефективність ведення бізнесу, можливості модернізації та розширення діяльності. Як показує сучаснапрактика, існує обґрунтована причина появи ризиків у підприємницькій діяльності, черезнеможливість обчислення результату і врахування впливу на нього різних факторів, зокрема,з тієї причини, що й самі чинники можуть змінюватися в процесі здійснення проекту і досягнення виробничих завдань. Недостатність досвіду ефективного управління підприємством призводить до виникнення помилок при прийнятті рішень і зниження ефективності його діяльності.

Проблеми ризик-менеджменту останнім часом все більше привертають увагу вітчизняного бізнесу, котрий, як і західні підприємці, стикається з численними ризиками,пов'язаними з ринковими коливаннями курсів акцій, валют, сировини, а також зі збільшеннямступеня відкритості національної економіки та посиленням міжнародної конкуренції.

Ризик-менеджмент – це комплекс заходів, спрямований на мінімізацію можливих збитків, які може понести бізнес у зв'язку з настанням негативних подій [1]. Ризик-менеджмент – це свого роду «рання діагностика» проблем до виникнення «управлінської хвороби».

Система управління підприємницьким ризиком повинна будуватися на певній послідовності дій, спрямованих на виявлення, оцінку і запобігання ризику або ж його мінімізацію до прийнятного рівня. Для того щоб діяльність підприємства мала стабільну основу і була захищена від впливу непередбачених економічних чинників, у кожного підприємства повинна бути сформована методика виявлення та управління ризиками з урахуванням специфіки його діяльності та наявних для здійснення цієї методики можливостей. Незважаючи на те, що принципи побудови методики у більшості підприємств єдосить схожими, в однакових ситуаціях інструменти її здійснення можуть значно відрізнятися, що не можна не враховувати при розгляді тієї чи іншої методики. Проте в цілому кожна методика повинна включати в себе перелік основних етапів, які дозволять своєчасно розпізнавати ризики і визначати напрями щодо їх зниження, а також своєчасно вносити коректування в процес управління.

Отже, в умовах нестабільності економічної ситуації в країні проблема управління підприємницьким ризиком є постійною в діяльності будь-якого підприємства, тому правильна оцінка ситуації і вибір методу управління, спрямовані на зниження ризику, є дуже важливими інструментами в досягненні економічних цілей і бажаного результату. Досвід розвитку більшості розвинених країн показує, що ігнорування або недооцінка підприємницького ризику при розробці економічної тактики і стратегії підприємства і прийняття конкретних рішень неминуче стримує розвиток всього суспільства, науково-технічного прогресу, забезпечує застій економічної системи [2]. Тому важливим є вміння правильно і своєчасно виявляти виникаючі підприємницькі ризики і приймати відповідні рішення в рамках розробленої підприємством політики управління ризиками.

Список використаних джерел

1. Штефанич Д. Управління підприємницьким ризиком / Д. Штефанич, В. Паляниця. – Тернопіль: "Економічна думка", 1999. – 224 с.

2. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навчальний посібник / В.В. Лук'янова,Т.В. Головач. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 462 с.

УДК 338

Данильченко А.О., Гетьман О.О., Карнаух О.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі виробничо-комерційна діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» повинна сприяти розширенню сфери зовнішньо-економічного напряму з використанням різних форм економіко-фінансових зв'язків (бартер, кліринг, лізинг). Для виконання цих задач працівники відділу маркетингу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» необхідно добре знати свій економічний район і його природні багатства, реально оцінювати стан , виробничі можливості і асортимент виробів, які виробляють. Успішно здійснювати комерційну діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у важких і багатосторонніх умовах ринкових відносин зможуть тільки добре підготовлені висококваліфіковані кадри працівників торгівлі, які пройшли глибоку підготовку або підвищення кваліфікації в області сучасного маркетингу, менеджменту, організації і технології комерційної роботи.

Специфіка комерційної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» при маркетинговому підході буде полягати в цільовій орієнтації на найбільш повне задоволення споживачого попиту, оскільки за допомогою маркетингу комерційні працівники отримують необхідну інформацію про те, які товари і чому хочуть купувати споживачі, про ціну, яку вони готові заплатити, і про те, в яких регіонах попит на дані товари найвищий, де збут товарів підприємства може принести найбільший прибуток.

Чинники підвищення результативності діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» наведено на рис.1.

Рис.1. Чинники підвищення результативності діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Використання ресурсних чинників дозволить ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» розробити програму заходів, спрямованих на підвищення результативності діяльності за рахунок власних можливостей, у напрямах вказаних у табл. 1.

Таблиця 1

Напрямки підвищення результативності діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Напрямки	Характеристика
Напрямки підвищення ефективності використання основних засобів	
інтенсивні	- удосконалення структури основних засобів; - подальше вдосконалення механізації й автоматизації виробництва; - оптимізація структури виробничого обладнання; - удосконалення технологічних процесів; - ліквідації проблемних етапів у виробничому процесі; - скорочення тривалості виробничого циклу; - комплексне використання і покращання якості сировини; - застосування прогресивних форм організації виробництва і праці; - забезпечення максимального завантаження виробничої потужності; - підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, який обслуговує об'єкти основних засобів.
екстенсивні	- скорочення простоїв устаткування внаслідок підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва висококваліфікованим персоналом, сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами; - зменшення кількості непрацюючого устаткування.
Напрямки прискорення обертання оборотних коштів	
на етапі формування виробничих запасів:	- створення оптимальних обсягів виробничих запасів; - застосування при формуванні виробничих запасів принципу оптимального співвідношення ціни та якості; - використання раціональних схем постачання матеріальних ресурсів.
у сфері виробництва:	- скорочення тривалості виробничого процесу; - упровадження прогресивних енергозберігаючих технологій; - зниження матеріало- і енергомісткості продукції; - економне використання матеріальних ресурсів та вторинних ресурсів; -подальша модернізація виробничої інфраструктури підприємства; - формування системи мотивації за раціональне використання матеріальних ресурсів.
у сфері обігу:	- удосконалення маркетингової діяльності; - прискорення процесу реалізації готової продукції; - стимулювання збуту продукції; - удосконалення системи розрахунків за відвантажену продукцію; - ефективне управління дебіторською заборгованістю; - пошук оптимальних схем взаємодії з банківськими установами з приводу залучення коштів і здійснення розрахунків.
Напрямки підвищення ефективності роботи персоналу	
персонал	- удосконалення управління та організації праці; - поглиблення спеціалізації виробництва; - збільшення реального фонду робочого часу; - створення відповідного морально-психологічного клімату в колективі; - моральне заохочення працівників; - удосконалення систем оплати праці.

Кожен з зазначених в табл. 1 напрямків, на результативність діяльності товариства має різну ступінь впливу. На основі аналізу показників фінансової результативності діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2016–2018 роки, можемо виявити основні напрямки щодо покращення результативності діяльності товариства.

По-перше, у контексті підвищення результативності діяльності актуальними є питання ефективного використання складових ресурсного потенціалу, реструктуризації його ресурсного портфеля. Структура ресурсного портфеля ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» в 2017-

2018 рр. складає:матеріальні ресурси – 52 %;фінансові ресурси – 8 %;людські ресурси – 8 %;організаційні ресурси – 16 %.

За результатами проведеної діагностики ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» має низький рівень ефективності ресурсозабезпечення господарської діяльності (53%). Таким чином, у зв'язку з необхідністю економічного зростання товариства доцільними є розробка та впровадження заходів, спрямованих на підвищення ефективності ресурсозабезпечення, а саме підтримувати у ресурсному портфелі високу частку стратегічних ресурсів, підвищувати стратегічну значимість інтелектуальних ресурсів, здійснювати пошук нових ресурсних комбінацій.

По-друге, удосконалення організаційної структури, її єрархії, рівня централізації і децентралізації – це важливий аспект діяльності підприємства. Він потребує створення апарату управління, який має максимально відповідати стратегічним планам, забезпечувати ефективну взаємодію із зовнішнім середовищем і сприяти досягненню поставлених цілей. Розробкою стратегій для покращення показників діяльності на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» займається відділ маркетингу. Тому ефективність організації управління напряму залежить від роботи цього відділу. Він розробив наступальну стратегію поступового нарощування частки в фокус-регіонах за рахунок лідерів ринку. Дана стратегія передбачає виконання певних цілей, серед яких створення стійкої платформи для розвитку бренду в довгостроковій перспективі, оптимізація торгового портфелю, виведення бренду на лідируючі позиції в фокус-регіонах, зміцнення своїх позицій в Полтавському регіоні та інших регіонах України.

Варто також звернути увагу на те, що витрати на маркетинг у ПрАТ «Фірми «Полтавпиво» складають близько 4% річних від загального бюджету. Часто, сума, яку згодом виділяють являється, ще меншою від закладеної у бюджеті. Ці дії стосовно формування рекламного бюджету нічим не обґрунтовані. Отже, існує потреба в збільшенні рекламного бюджету, що в подальшому вплине на обсяги збуту і відповідно на результативність діяльності товариства.

Отже, на підставі проведеного аналізу було виявлено, що ПрАТ «Фірми «Полтавпиво» змушене адаптуватися до швидких та глибинних зовнішніх і внутрішніх змін, які характеризуються динамічністю, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, тяжким фінансовим станом. Забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності залежить значною мірою від наявності каналів збуту. Тому, важливим стратегічним напрямом діяльності товариства є збільшення своєї частки на українському ринку пива та вихід на європейські ринки, що допоможе наростити обсяги виробництва та збуту й отримати більший прибуток.

УДК 330.341.1

Ісупов М.І., здобувач вищої освіти
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне організаційне забезпечення розвитку підприємства (ОЗРП) має забезпечувати ефективність системи менеджменту підприємства. Аналіз, систематизація та узагальнення наукової та навчальної літератури показує, що основними складовими ОЗРП та, відповідно, напрямами його вдосконалення є [1-2]: організація ресурсного забезпечення (у т.ч. фінансові, кадрові, інформаційні та матеріально-технічні ресурси); організація внутрішньої служби безпеки; розроблення та удосконалення методичного забезпечення; розроблення та удосконалення документації, що регламентує розвиток підприємства; організація взаємовідносин із зовнішніми суб'єктами діяльності.

Напрями вдосконалення ОЗРП можливо розглядати в двох аспектах – динамічному та структурному, що дозволяє більш детально підійти до вивчення всіх його складових: динамічний (процесний) аспект ОЗРП полягає в організуванні, координації та контролі всіх бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві; структурний аспект полягає в організації всіх елементів підприємства в одну структуру та забезпечується шляхом використання та відповідної структуризації застосовуваних методів, засобів, інструментів і технологій у процесі здійснення підприємницької діяльності, а також відповідного упорядкування сукупності нормативно-правової документації, яка регламентує діяльність підприємства згідно чинного законодавства та у відповідності до поставлених цілей його розвитку.

З позицій підприємства як соціальної системи під організаційною діяльністю розуміється: групування людей; інтегрування діяльності колективу організації; інтеграція цілей усіх членів колективу. При цьому працівники підприємства залежно від покладених на них функціональних обов'язків можуть бути як суб'єктами, так і об'єктами організаційної діяльності.

Суб'єкти управління (президент компанії, генеральний директор, комерційний директор, технічний директор, заступники директора з економічних питань, з персоналу, з маркетингу, з якості, керівники функціональних підрозділів, менеджери тощо) є джерелом керуючого впливу, це особи, яка приймають управлінське рішення; а об'єктом управління – відповідно отримувачем і виконавцем керуючого впливу є всі функціональні підрозділи організації, які виконують процедури підготовки, узгодження та виконання рішень, а також всі операції, що належать до цих процедур в рамках посадових обов'язків. Організаційна діяльність суб'єктів і об'єктів управління організації регламентується положеннями про відділи та служби, а також посадовими інструкціями.

Одним з важливих методів вдосконалення ОЗРП, що забезпечує синхронізацію діяльності та взаємодії її різних підрозділів, є координація. Сутність цього методу полягає у процесі розподілу діяльності в часі, забезпеченні взаємодії різних частин організації в інтересах виконання поставлених перед нею завдань. Основними результатами використання цього методу є підвищення цілісності, стійкості підприємства у цілому на основі поділу праці і тіснішої взаємозалежності підрозділів.

Список використаних джерел

1. Крамаренко В. І., Холод Б.І., Воробйов Ю.М. та ін. Управління ресурсами організації: навч. Посібник. К., Центр навч. л-ри, 2004. 288 с.

2. Кригульська Т.В. Деякі аспекти проблеми структуризації організаційної культури підприємства. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2010. № 3. С. 76-80.

УДК 005.336.6:659.127.3

Калайда В.О.; Федій А.А, здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Христенко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах сформований імідж забезпечує успіх підприємства. Тому, одним з актуальних проблем управління організацією є формування іміджу, яке є дуже складним та довготривалим процесом, але дуже важливим для підприємства.

Фактично, імідж підприємства – це те, як воно виглядає в очах людей, або – що те ж саме, що люди думають про нього [1]. Особливість іміджу підприємства є те, що він існує незалежно від зусиль самого підприємства, тому потребує корегування та оцінювання.

Кожне підприємство проходить чотири основні етапи протягом свого життя: становлення, розвиток, стабільність, спад/відродження. Кожному з цих етапів відповідає своя іміджева політика:

1.Становлення – формується підприємство, яке орієнтується на певну групу споживачів.

2. Розвиток – відбувається затвердження і стабільна діяльність підприємства.

3. Стабільність – впровадження інновацій з метою розширення ринку.

4. Спад/відродження – трансформація підприємства, яка призводить до занепаду або ж до відродження за допомогою інноваційної діяльності.

Яскравим прикладом формування позитивного іміджу є компанія «The Coca-Cola Company». Компанія створена 1886 року і по сьогодні є однією з найвідоміших та найуспішніших компаній світу. Над іміджем даної компанії працюють дуже багато спеціалістів, постійно впроваджуються інновації, досліджуються інтереси споживачів та інше.

Так наприклад, у 1928 році під час Олімпіади в Нідерландах американські спортсмени привезли із собою в Амстердам близько 1000 пляшок напою, після чого Coca-Cola стала асоціюватися зі спортом. Для підтримки цього іміджу компанія потім часто виступала спонсором різних спортивних заходів.

Компанія постійно розширює свій асортимент.На сьогоднішній деньCoca-Cola провадить понад 200 видів різноманітних напоїв, серед яких – мінеральна вода Bonaqua, холодний чай Nestea, гіркуватий Schweppes і багато інших., також працює над створенням соків MinuteMaid, які призначають спеціально для шанувальників здоровішого способу життя.

Компанія «The Coca-Cola Company» стала успішною завдяки тому, що:

по-перше, компанія збудувала заводи з виробництва своїх напоїв у всіх великих країнах і містах;

по-друге, має чітко вивірену логістику, яка дозволяє доставляти свою продукцію щодня в усі торгові точки, в яких продаються напої компанії;

по-третє, створює агресивна реклама, яка впливає на нашу свідомість з усіх можливих засобів масової інформації цілодобово.

Отже, формування успішного іміджу підприємства вимагає від підприємства удосконалювати до себе ставлення споживача, збільшує цільову аудиторію та інше. На прикладі компанії «The Coca-Cola Company» ми бачимо яких успіхів може досягти компанія доклавши зусиль до сформування свого іміджу у свідомості як споживачів так і конкурентів.

Список використаних джерел

1.Чумиков А. Н. Имидж – репутация – бренд: традиционные подходы и новые технологии: сб. ст. М.: Директ-Медиа, 2015. – 106 с.

УДК 338

Коробко А.Б., Черкащенко С.О, здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М., д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішим фактором, що забезпечує перехід до соціально-орієнтованої ринкової економіки, є ефективне використання трудових ресурсів як вітчизняних підприємств, так і країни в цілому. Виокремлюють два поняття «трудовий потенціал організації» і «трудовий потенціал працівника». Трудовий потенціал організації відрізняється від

трудового потенціалу працівника, тим що система завжди більше суми її складових – індивідуальних трудових потенціалів працівників – унаслідок виникнення нової якості. Науковим вивченням трудового потенціалу підприємства займалося багато вчених, але єдиного трактування поняття трудовий потенціал досі не існує. Наслідком цього явища є те, що різні вчені підходили до вивчення цього поняття з різних позицій.

Управлінський потенціал у вартісному виразі визначається на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства. Загальний трудовий потенціал підприємства визначається шляхом підсумування вартості трудового потенціалу технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу. Досить поширеною можна вважати коефіцієнтну методику оцінки трудового потенціалу підприємства, яка за своєю суттю є гібридом витратних і порівняльних підходів до оцінки.

Нами досліджено Приватнеакціонерне товариство «Домінік», яке являється динамічною компаніє і займає одну з лідируючих позицій серед гравців на ринку кондитерських виробів України. На сьогоднішній день ПрАТ «Домінік» зуміло стати одним із признаних лідерів по виробництву кондитерських виробів України, виробнича потужність якого складає більше 200 тон продукції на добу.

Організаційна структура управління ПрАТ «Домінік» є лінійно-функціональною і має певні переваги: простота керівництва, відсутність дублювання функцій, які особливо помітні за таких умов виробництва.

Аналіз впливу факторів на показники ефективності використання основних засобів свідчить про зменшення обсягів діяльності товариства. Так, виручка від реалізації продукції у 2018 р. порівняно з 2016 р. зменшилась на 61 млн 688 тис. грн або 9,8 %, а порівняно з 2016 р. – на 95 млн 450 тис. грн. або 14,4 %.

Дещо зменшився прибуток. Так, у 2018 р. він дорівнював 22 млн 472 тис. грн., що менше на 43,4 % порівняно з 2016 р. і на 41,6 % порівняно з 2017 р. Також аналіз свідчить про значну спрацьованість основних засобів, тому необхідно оновлювати основні засоби.

Рівень фондовіддачі основних фондів з кожним роком зменшується. Так, у 2018 р. показник фондовіддачі дорівнював 4,36 грн./грн., що менше на 3,9 грн./грн. порівняно з 2016 р. і на 1,65 грн./грн порівняно з 2017 р. Такий факт свідчить про неефективне використання основних засобів порівняно з минулими роками. Дані також свідчить, що у 2018 р. рівень рентабельності власного капіталу склав 6,44 %, що менше на 7,8 процентних пункти порівняно з 2016 р. і на 5,64 п.п. порівняно з 2017 р. Рівень рентабельності продукції у 2018 р. склав 4,36 %, тобто він зменшився на 3,44 п.п. порівняно з 2016 р. і на 2,78 п.п. порівняно з 2017 р. УПрАТ «Домінік» у 2018 р. відбулося скорочення персоналу як у цілому, так і за окремими категоріями працівників. Так, фактична чисельність усього персоналу у 2018 р. проти 2016 р. зменшилась на 278 осіб або на 24,2 %, а в порівнянні з попереднім 2017 р. кількість працівників зменшилось на 205 осіб або на 19 %. ПрАТ «Домінік» постійно проводить спеціальне професійне навчання працівників з метою підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників. Також варто відмітити, що склад персоналу постійно оновлюється новими працівниками особливо в сезонний період.

Стратегічна роль управління персоналом на ПрАТ «Домінік» визначається через:

- представлення управління персоналом на вищому рівні управління організацією;
- участь фахівців по управлінню персоналом при розробці стратегії бізнесу і організаційної структури компанії;
- участь у реалізації управління персоналом всього лінійного керівництва.

Розвиток персоналу для ПАТ «Полтавакондитер» є важливим напрямом виробничих інвестицій. Необхідність постійного професійного навчання обумовлена тією обставиною, що для організації ефективнішим є підвищення віддачі від уже працюючих працівників на основі їх неперервного навчання, ніж залучення нових працівників. Покращення ефективності використання персоналу можна розробкою та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміною та модернізацією застарілого обладнання.

Професійний розвиток персоналу ПрАТ «Домінік» повинен являти безперервний комплексний процес, який включає: професійне навчання, розвиток кар'єри та підвищення кваліфікації (рис. 1).

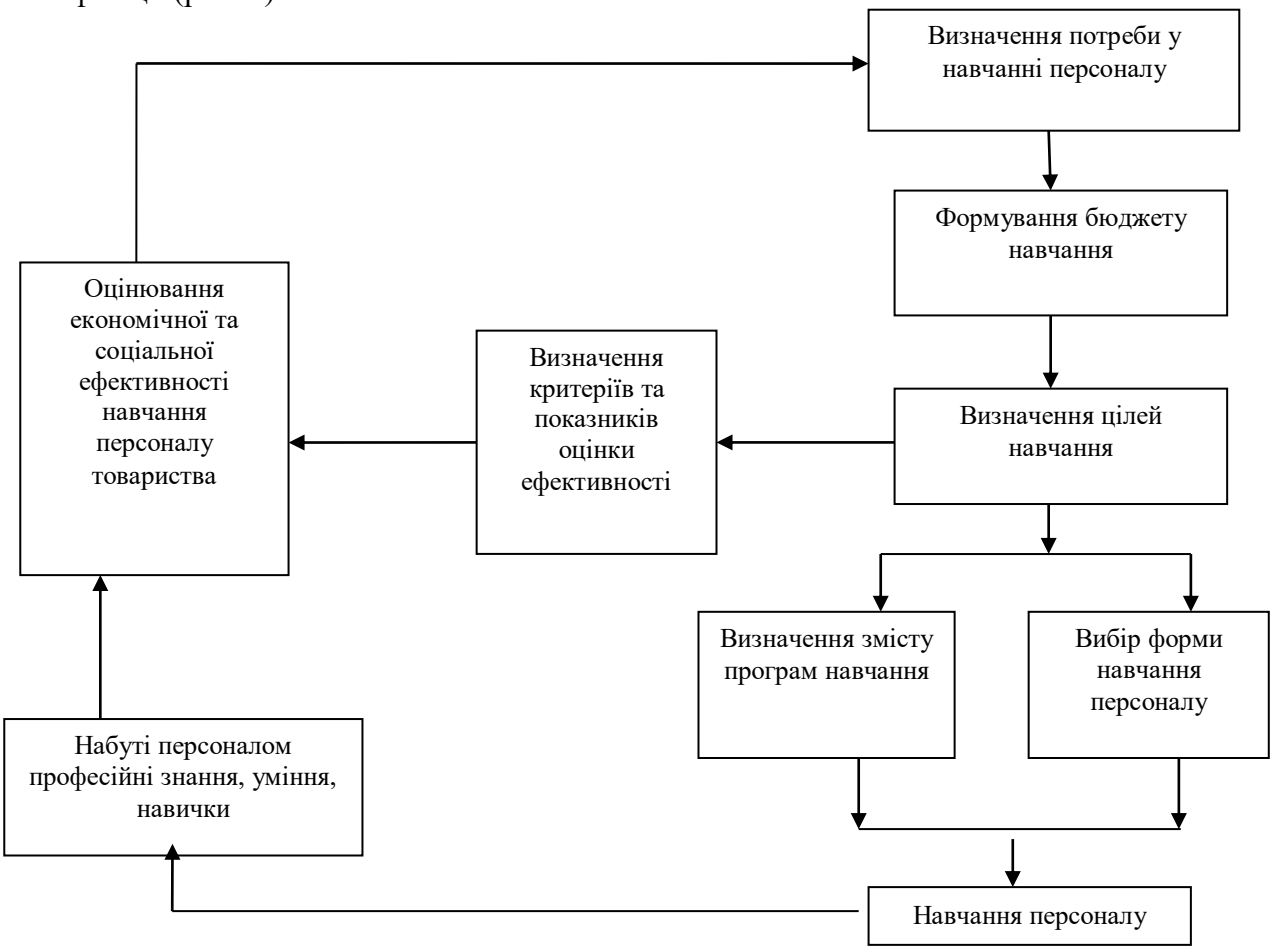

Рис. 1. Система професійного розвитку персоналу ПрАТ «Домінік»

Таким чином, впровадження вищеперелічених заходів сприятиме покращенню ефективності використання трудового потенціалу ПрАТ «Домінік», а отже і підвищення продуктивності праці працівників.

УДК 316:658.8.012

Кравченко А.С., Бохоня М.В., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЇ «ОРГАНІЗАЦІЯ» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Для ефективного функціонування будь-якої фірми потрібні, насамперед, досконалі внутрішні зв'язки. Саме використання однієї із функцій менеджменту, а саме «організація» і забезпечить об'єднання різних частин фірми в єдине ціл. Саме в цьому і полягає практична важливість та актуальність вибраної теми.

Цей етап управління є для керівника надзвичайно відповідальним, оскільки йому доводиться діяти в складній структурі, елементами якої є індивідуальні, психофізіологічні

особливості працівників та їх груп, формальні й неформальні взаємозв’язки, психологічні механізми взаємовпливу. Керівник при цьому повинен правильно і завчасно оцінити не лише свої можливості впливу на підлеглих, а й їх психологічні особливості, вміло спілкуватися із співробітниками, вести ділові переговори.

Основні риси, характерні особливості та принципові висновки теорії організації найбільш повно розглядаються у підручнику Б. 3. Мільнера. В процесі вивчення впливу ситуаційних факторів на формування організаційної структури варто звернути увагу на підручник Р. Дафта. Питання проектування робіт в організації детально розглядаються у підручнику О. С. Віханського та О. І. Наумова. Базові типи організаційних структур управління і питання управління організаційними змінами грунтовно розглядаються у підручнику Р. Дафта.

У менеджменті в системному підході організація розглядається як множина взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих компонентів, що забезпечує цілісність організації та її відносини із зовнішнім середовищем.

Організація будь-якого технологічного процесу складається зі структурної організації та організації самого процесу.

Побудова організаційної структури – це процес визначення відповідальних за певну функцію в організації та перелік виконавчих органів, згідно з нормами керованості, її апарату управління. Чисельність підлеглих, якими може ефективно керувати одна людина, залежить від можливостей менеджера, кількості його помічників, здібностей працівників, видів виконуваних робіт, їх стандартизації та розміщення робочих зон чи місць.

Питання про структуру управління організацією є надзвичайно важливим, зокрема питання вибору типу структури. Помилки у виборі структури не призводять до негайного краху підприємства або організації, іноді навіть здається, що вони не заважають заробляти гроші. Однак нераціональна структура є постійним джерелом проблем, причиною безвідповідальності, вона заважає менеджерам управляти організацією.

Структура управління має значний вплив на всі сторони управління. Вона є формою здійснення в організації функцій та ефективним механізмом саморегулювання та координації діяльності працівників. У межах структури управління відбувається процес управління, між членами якого розподілені завдання та функції управління, а також, як наслідок, повноваження та відповідальність за їх виконання. Вибір організаційної структури управління завжди є сферою компетенції вищого керівництва фірми (організації). Але керівники середнього та нижнього рівнів повинні знати організаційну структуру фірми, в якій вони працюють. Організаційна структура визначає відносини між елементами організації. На думку Б. М. Андрушкова та О. Є. Кузьміна, існують два основні типи структур управління: ієрархічні та органічні. Вони наводять також таку класифікацію організаційних структур, де дві основні структури управління - лінійна та функціональна, а всі інші – це розмаїття існуючих структур, які є результатом комбінації цих двох основних типів.

Згідно з останніми досягненнями теорії та практики менеджменту структура організації має забезпечити реалізацію її стратегії. Оскільки стратегії змінюються, то виникає потреба у відповідних змінах організаційних структур.Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядковується діалектиці взаємозв'язків частини і цілого. Наявність структури – невід'ємний атрибут усіх існуючих систем, адже саме структура надає їм цілісності. Категорія «структура» означає відносно стійкі зв'язки, що виникають між елементами організації. Структура сприяє збереженню сталого стану системи. Стосовно системи структура - показник її організованості

Організація процесу (діяльності) – це комплекс таких дій менеджера, як формулювання рішень, визначення необхідності ресурсів для виконання рішення, своєчасне доведення рішень до виконавців і контроль за виконанням рішень.

Кінцевим результатом організаційної діяльності є вибір певної позиції у діапазонах всіх елементів організаційної діяльності. Такий вибір у підсумку і формує організаційну структуру.

Список використаних джерел

1. Єрмошенко М. Менеджмент: Навчальний посібник/ Микола Єрмошенко, Сергій Єрохін, Олег Стороженко; Національна академія управління. -К.: Національна академія управління, 2006. -655 с.

2. Любимова Н. Менеджмент - путь к успеху/ Наталия Любимова. -М.: Агропромиздат, 2002. -59 с.

3. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти/ Олег Гірняк, Петро Лазановський. -К.: Магнолія плюс; Львів: Новий Світ-2000, 2003. -334 с.

4. Осовська Г. Менеджмент організацій: Навчальний посібник/ Галина Осовська, Олег Осовський. -К.: Кондор, 2005. -853 с.

УДК 658.012.32

Кущ Т.М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Гришко В.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

БАР'ЄРИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Існує багато чинників, які не дають змоги широко застосовувати систему стратегічного планування, досягати високого ступеня обґрунтованості планів та забезпечувати необхідний рівень їхнього виконання. Ці фактори можна згрупувати таким чином:

нерозвиненість теоретичних і методологічних засад розробки взаємопов'язаної системи планів на підприємстві;

неспроможність виробничо-управлінської системи сприймати вимоги зовнішнього та внутрішнього середовища та адекватно реагувати на них, застосовуючи систему стратегічного управління;

низька кваліфікація керівників і персоналу планових служб, які не знають особливостей діяльності підприємства на зовнішніх ринках, сучасних методів планування або не вміють їх застосовувати.

Відправний пункт планування – місія, мета, яка визначає орієнтир, до якого спрямована діяльність підприємства. Без меж немає усвідомленого розвитку. Але не кожне підприємство користується у своїй діяльності обґрунтованими цілями.

Зазначена ситуація небажання або невміння встановлювати цілі може скластися в керівництві підприємством з таких причин: недооцінка необхідності цільової спрямованості управління, місця та ролі мети як системоутворюючого, мотиваційного, планово-контрольного елемента тощо; складність процесу цілевстановлення та цілереалізації; небажання брати на себе відповідальність за наслідки досягнення чи недосягнення мети; страх помилитися та втратити авторитет з-поміж партнерів і підлеглих, оскільки через відсутність цілей, які мають суб'єктивний вираз, можна «списати» всі недоліки на об'єктивні фактори; відсутність знань і здібностей для встановлення цілей, відсутність у системі мотивації засад, які б сприяли усуненню цих недоліків.

Нерозуміння важливості цільової спрямованості будь-якої діяльності проявляється в спрощуванні стратегій і може призвести до відмови від планування взагалі.

До загальних засобів подолання бар′єрів стратегічного планування підприємства належать: початок процесу подолання бар'єрів «згори»; визнання існування обмежень;

встановлення ефективних зв'язків (із зовнішнім середовищем та всередині організації); участь усіх підсистем підприємства у плануванні; контроль, аналіз та вдосконалення планування; розробка альтернативних планів та порядку їх застосування.

Отже, необхідно аналізувати причини виникнення «бар′єрів» та на основі проведеного аналізу розробляти відповідні методи управлінського впливу, що призначені для пом'якшення чи подолання різноманітних перешкод, з якими стикається підприємство у процесі стратегічного планування.

Список використаних джерел

1. Лабурцева О.І. Стратегічна гнучкість підприємства в контексті організаційного розвитку / О. І. Лабурцева // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 4.– С. 29-31.
2. Майданик І.С. Розробка формування та реалізації ресурсної стратегії у процесі стратегічного управління підприємством / І.С. Майданик // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 3. – С. 47-55.

УДК 330.341.1

Лабаш Д.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В.,к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Єдиним реальним шляхом поступального розвитку України – є інновація. Актуальність інноваційної моделі розвитку обумовлена стрімким зростанням впливу науки і нових технологій на розвиток економіки. Нові технології докорінно і в стислі терміни змінили структуру світової економіки.

Існуючий технологічний рівень економіки України не сприяє масштабному виходу вітчизняної продукції на світові ринки. Тому лише ефективне використання науково-технічного та освітнього потенціалу становить забезпечення суспільного добробуту європейського рівня.

Україна може знайти своє місце на світовому ринку лише на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва.

Пошук ефективних організаційних форм управління нововведеннями, створення механізму інтеграції та координації діяльності в процесі розробки й впровадження нововведень вимагають підвищення уваги до формування системи інноваційного менеджменту як сукупності організаційно-економічних методів та форм управління у різних ланках і насамперед на рівні первинної ланки – підприємства.

Система інноваційного менеджменту у загальному вигляді – це складний механізм дії керуючої системи, яка створює для інноваційного процесу та інноваційної діяльності сприятливі умови й можливості для розвитку і досягнення ефективного результату.

Як вид діяльності формування системи інноваційного менеджменту являє собою сукупність процедур, що утворюють загальну схему управління інноваційним процесом. Ця сукупність складається з відповідних функцій управління, кожна з яких розпадається на окремі види роботи (етапи), що пов'язані з багатогранною діяльністю підприємства і виконуються у відповідній послідовності [1].

Як система управління інноваційний менеджмент складається з двох ланок або підсистем: керуючої підсистеми (суб'єкта управління) і керованої підсистеми (об'єкта управління), зв'язок суб'єкта управління з об'єктами відбувається за допомогою руху

інформації. Цей рух інформації являє собою сам процес управління, тобто процес розроблення і здійснення керуючої дії суб'єкта управління на об'єкт управління. Механізм керуючого впливу включає збір, обробку і передавання необхідної інформації та прийняття відповідних рішень [2].

Отже, система інноваційного менеджменту – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найоптимальнішим шляхом економічних результатів цієї діяльності. Формування системи інноваційного менеджменту націлено на забезпечення ефективного функціонування інноваційного процесу на підприємстві, з метою створення можливості його конкурентоспроможності на ринку в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Козловський В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В. О. Козловський. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – 210 с.

2. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.

УДК 338

Лантух А.О., Різник А.В. здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М.,д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах зростання конкуренції успішна діяльність кожного підприємства залежить від швидкості реагування на постійні зміни у зовнішній інфраструктурі. Тому підприємству слід мати механізми управління, через які можлива адаптація до ринкових умов і конкуренції. Реалізація цього означає, що споживачеві потрібно визначити напрями розвитку підприємства. У зв’язку з цим виникає необхідність формування на підприємствах організаційно-економічних умов, що дозволяли б кожному підприємству нормально функціонувати у ринковій економіці. Організаційно-економічні умови, котрі включають сукупність методів та алгоритмів управління підприємства у ринкових умовах, мають забезпечити досягнення мети функціонування.

Метою виробничої логістики є оптимізація матеріальних і супутніх їм інформаційних та фінансових потоків у середині підприємств, які створюють додаткову вартість.

Актуальність застосування логістики у матеріальній сфері зумовлена декількома аспектами [1]:

по-перше, останнім часом спостерігається тенденція звуження сфери масового і багатосерійного виробництва. Виробники отримують все більше замовлень на виробництво невеликих партій і навіть одиничних виробів. При цьому з боку покупців все частіше висувається вимога задовольнити потребу за мінімально короткий термін з високим ступенем гарантії;

по-друге передбачається організація виробництва у рамках кооперації з випуску складних виробів. У цьому випадку транспортно-пересувні операції можуть бути об'єктом як виробничої логістики, якщо використовуються власні транспортні засоби для внутрішньосистемного переміщення вантажів, так і транспортної за умови використання транспорту загального користування.

Проблему управління логістичними процессами розглядали в різні періоди вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед іноземних авторів, які досліджували концепції управління

логістичними процесами, можна виділити: Т. Алєсінская, Ч. Скворонек, Я. Вітковскі, М. Чєшельські, Е. Голембська, Дж. Койль. Українські автори переважно приділяють увагу логістичним процесам промислових підприємств, зокрема, можна виокремити публікації Є. Крикавського, Р. Ларіної [2], О. Тридіда; проблемі логістичного управління торговельними підприємствами присвячені наукові дослідження Л. Фролової [3].

Логістична концепція проголошує необхідність виявляти індивідуальні потреби споживачів і відповідати на них, спрямовуючи наявні ресурси на їх повне задоволення. Основоположна ідея полягає втому, що найбільшого успіху досягають ті компанії, всі продуктивні дії яких у поєднанні дозволяють виправдати очікування споживачів [4]. Оскільки логістика забезпечує запити споживачів, пов'язані з часом і місцем наявності продуктів, а також до супутніх послуг, можна стверджувати, що управління логістикою – це управління обслуговуванням споживачів.

Проаналізувавши існуючі підходи до визначення терміну «логістичне управління», можемо сформувати узагальнене визначення цього поняття: логістичне управління – це підхід до організації діяльності підприємства, який базується на засадах та принципах логістики, характеризується системною комплексністю управління товарно-матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками за для досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу.

Особливими характеристиками логістичного управління, як і управління загалом, можна окреслити наступні: один із специфічних видів діяльності, що відрізняє його від інших видів діяльності; головною формою логістичного управління виступає вплив відповідних суб’єктів управління (керівників) на його об’єкт (логістичну систему); вид діяльності, що здійснюється безперервно у часі та просторі; здійснюється як процес, що відбувається у чіткій структурно-логічній послідовності окремих його етапів; завжди підпорядкований визначеним цілям та завжди характеризується певним результатом; управлінська діяльність потребує раціонального використання необхідних ресурсів та відбувається вумовах ризику і невизначеності [5].

Загалом принципова відмінність логістичного підходу до управління від традиційного полягає у виокремленні єдиної функції управління колись розрізненими матеріальними потоками: у технічній, технологічній, економічній і методологічній інтеграції окремих ланок матеріалопровідного ланцюга в єдину систему, що забезпечує ефективне управління наскрізними матеріальними потоками. Якщо раніше об’єктом управління були масові окремі матеріальні об’єкти, то при логістичному підході основним об’єктом стає потік, тобто множина об’єктів, що сприймаються як ціле [6].

Підсумовуючи вище викладений матеріал, з’ясовано, що для найкращого результату від господарської діяльності організація виробництва має включати в себе конкретні елементи, а саме: розробку, використання і удосконалення виробничих систем та процесів, на основі яких буде вироблятися основна продукція або надаватися послуги підприємством.

Список використаних джерел

1. Судакова О. Логістизація як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства.2008. – №3 (87). – С. 19-24.

2. Ларіна Р.Р., Череп О.Г., Грішин І.Ю. Моделі і методи логістичного управління суб’єктами господарювання й економікою регіону: монографія. Сімферополь, 2011. – 234 с.

3. Фролова Л.В. Механізм логістичного управління торговельним підприємством: монографія. Донецьк, 2005. – 322 с.

4. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства. Київ, 2009. – 336 с.

5. Економіка підприємства: підручник / за заг.ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2000. – 528 с.

6. Окландер М.А. Логістика: підручник. Київ, 2008. – С. 243–257.

УДК 330

Лантух А.О., Яресько Р.О.,здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Болдирєва Л.М.,д.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Різноманітні аспекти використання логістичного підходу до управління підприємством досліджували такі учені як Д.О. Іванов, В.К. Козлов, Ф. Котлер, М.А. Окландер, Н.І. Чухрай і інші. У їх роботах розглядаються проблеми логістики на мікро-і макрорівні. Розвиток економіки України на ринкових принципах, вступ до СОТ і прагнення знайти гідне місце у світовій економічній спільноті загострює проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. На сьогодні серед механізмів забезпечення конкурентоспроможності на перше місце виходить управління підприємством на основі логістики.

Зміст концептуальних положень свідчить про те, що традиційна концепція організації виробництва найбільш прийнятна для умов «ринку продавця», в той час як логістична концепція – для умов «ринку покупця».

Більше уваги приділяється максимальному завантаженню виробничих потужностей і зниженню собівартості одиниці продукції шляхом збільшення продуктивності обладнання за одиницю часу. Завдання підвищення ефективності інфраструктурних операцій і процесу реалізації мають другорядне значення.

Наразі, маємо іншу ситуацію, коли потенційна пропозиція перевищує попит. В умовах конкурентної боротьби за споживача проблеми ефективної реалізації виготовленої продукції стають пріоритетними.

Динамічність і невизначеність попиту на ринку робить недоцільним створення і підтримку великих запасів. Одночасно виробники дуже зацікавлені в отриманні кожного нового, навіть невеликого замовлення. Все це обумовлює потребу в гнучких виробничих потужностях, які здатні швидко відреагувати на кон'юнктуру попиту. Запас виробничої потужності виникає за наявності якісної та кількісної гнучкостей виробничих систем.

Якісна гнучкість забезпечується за рахунок наявності універсального обслуговуючого персоналу і гнучкого виробництва.

Кількісна гнучкість може забезпечуватися різними способами. Наприклад, на деяких підприємствах Японії основний персонал становить не більш 20% від максимальної кількості працюючих. Решта 80% – тимчасові працівники.

При цьому зниження собівартості в умовах конкуренції досягається не збільшенням розмірів партій, які випускаються, або іншими екстенсивними заходами, а логістичною організацією як окремого виробництва, так і всієї товаропровідної системи в цілому. Основою такої організації зазвичай є створення центру управління логістики, у якому зосереджується інформація та здійснюється управління всіма зв'язками, що дає змогу забезпечити координацію, управління і контроль за процесом у цілому [1].

Завдання логістики виробничих процесів стосується управління матеріальними потоками всередині підприємств і фірм, що створюють матеріальні блага або виконують такі матеріальні послуги, як збереження, фасування, розважування, сортування, укладання тощо. Логістичні системи, що розглядаються виробничою логістикою, мають назву внутрішньовиробничих логістичних систем. До них можна зарахувати як на виробниче підприємство, так і гуртове підприємство, яке має складські споруди, вузлову вантажну станцію чи вузловий морський порт. Внутрішньовиробничі логістичні системи можна розглядати як на мікро-, так і на макрорівні. Логістична концепція організації виробництва включає наступні основні положення [2]:

відмова від надлишкових запасів;

відмова від завищеного часу виконання основних і транспортних операцій;

відмова від виготовлення серії деталей, на які нема замовлення покупців;

усунення простоїв обладнання;

обов'язкова ліквідація браку;

усунення нераціональних внутрішньозаводських перевезень;

перетворення постачальників із протилежної сторони в доброзичливих партнерів.

Раціональна організація й управління матеріальними потоками сьогодні передбачають обов'язкове виконання таких основних логістичних принципів, як односпрямованість, гнучкість, синхронізація, оптимізація, інтеграція потоків і процесів. Сучасна організація й оперативне управління виробництвом (матеріальними потоками) повинні відповідати низці вимог:

забезпечення ритмічної узгодженої роботи всіх ланок виробництва за єдиним графіком і рівномірного випуску продукції;

забезпечення максимальної безперервності процесів виробництва;

забезпечення максимальної надійності планових розрахунків і мінімальної трудомісткості планових робіт;

забезпечення достатньої гнучкості й маневреності в реалізації мети при виникненні різних відхилень від плану;

забезпечення безперервності планового керівництва;

забезпечення відповідності системи оперативного управління виробництвом типу й характеру конкретного виробництва.

Закордонними фахівцями розроблено і впроваджено у практику декілька систем управління цими процесами. Управління матеріальними потоками у рамках внутрішньовиробничих логістичних систем грунтується на двох принципово різних підходах: штовхаючому і тягнучому, найбільш розповсюджені в США, Японії та Європі.

Методичні підходи щодо управління внутрішньовиробничими процесами визначили, що підприємству слід мати механізми управління, через які можлива адаптація до ринкових умов і конкуренції. У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємствах організаційно-економічних умов, що дозволяли б кожному підприємству нормально функціонувати у ринковій економіці і швидко пристосовуватися до нових умов.

Список використаних джерел

1. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи. Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 166–170.

2. Логістичний менеджмент / За ред. В.С. Пономаренка. Харків: 2010. – 440 с.

УДК 658.7

Клочко Н.С., Манжос С.А. здобувачі вищої освіти

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

ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток аграрного сектора передбачає реалізацію системного підходу, що ґрунтується на поєднанні можливостей виробництва, розподілу і зберігання окремих видів сільськогосподарської продукції. Саме логістика виступає потужним інструментом підвищення ефективності діяльності, оскільки дозволяє оптимізувати рух сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. А від якості та оперативності транспортування продукції залежить її конкурентоспроможність та, відповідно, фінансові результати діяльності підприємства.

Логістика – це наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням, іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі просування сировини і матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів, доведення готової

продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, а також передачі, зберігання і обробки відповідної інформації.

З кожним роком в галузі сільськогосподарського виробництва логістика стає більш затребуваною. Необхідність розвитку логістичних систем в сільськогосподарському секторі пов'язана з тим, що для сільськогосподарських підприємств характерна відсутність територіальної локалізації виробничих процесів. Підприємства, що переробляють продукцію сільськогосподарської промисловості, як правило, просторово віддалені від джерел сировини, що викликає необхідність фізичного переміщення матеріальних потоків, як у часі, так і в просторі [1].

Матеріальні потоки, які генеруються сільськогосподарським виробництвом – основний постачальник сировини для АПК, мають ряд особливостей. У зв'язку з тим, що в АПК, і перш за все в сільському господарстві, виробничий і біологічний процес тісно переплітаються, матеріальні потоки можуть мати біологічну природу. Слід зазначити також значне внутрішньовиробниче споживання виробленої в сільському господарстві продукції.

Для сільськогосподарських підприємств характерно використання в якості основних засобів живих організмів, що часто призводить до генерування двох і більше матеріальних потоків, що значно відрізняються один від одного за властивостями та шляхам просування до кінцевого споживача. Так, від молочного стада великої рогатої худоби отримують два матеріальних потоки: молоко і телят. Для обох потоків можливо внутрішньовиробниче використання. Молоко частково використовується для випоювання телят, а телята - на поновлення основного стада.Частина матеріальних потоків, що залишилася, в кінцевому підсумку йде в переробку, але молодняк великої рогатої худоби перед цим повинен пройти стадію відгодівлі. Слід звернути увагу і на таку особливість, характерну для сільськогосподарських підприємств: матеріальний потік практично на будь-якій стадії може бути одночасно сировиною для наступної стадії логістичного ланцюга і кінцевим продуктом. Наприклад, вироблене сільськогосподарським підприємством зерно одночасно може бути вжито як насіння тут же або на іншому підприємстві, а може бути використано в якості сировини для борошномельної промисловості. Матеріальний потік на своєму шляху від первинного джерела сировини до кінцевого споживача проходить ряд виробничих ланок. Управління матеріальним потоком на цьому етапі має свою специфіку і називається внутрішньовиробничою логістикою. Наступна особливість матеріального потоку в сільськогосподарських підприємства випливає з сезонності сільськогосподарського виробництва. Властива рослинництву яскраво виражена сезонність призводить до необхідності тривалого зберігання запасів, як готової продукції, так і сировини (насіння, корми).

Матеріальні потоки сільськогосподарських підприємств мають ще одну важливу особливість – вони значно змінюються при просуванні до кінцевого споживача. При цьому зміни у властивостях матеріального потоку призводять до змін вимог до зберігання продукції: температурі, вологості, освітленості, газовому середовищі, термінами зберігання. Це, в свою чергу, викликає необхідність мати спеціалізовані сховища, транспорт і місця реалізації [2].

Особливості матеріальних потоків в сільськогосподарських підприємствах вимагають додаткових зусиль для їх логістичної підтримки. Також в сільськогосподарських підприємствах існують особливості руху фінансових потоків, які слід враховувати в логістичному менеджменті. Для сільськогосподарських підприємствах характерно розбіжність робочого періоду і власне процесу виробництва, тобто безпосередній трудовий вплив не призводить до закінчення виробничого процесу, а лише ініціює його. Наприклад, посів сільськогосподарських культур призводить до процесу початку їх. Цією особливістю виробничих процесів, а також об'єктивною необхідністю зберігання значних запасів пояснюється більш низька оборотність оборотних коштів в сільськогосподарських підприємствах. У цілому матеріальні, фінансові та інформаційні потоки в структурі АПК мають три напрямки:

сільгосппідприємства і підприємства переробної промисловості ↔ кінцевий споживач (ринок продовольства). Взаємодія відбувається через логістичні, тобто матеріально-грошово-інформаційні потоки;

сільськогосподарські підприємства ↔ підприємства харчової та переробної промисловості (ринок сільськогосподарської сировини);

сільськогосподарські підприємства ↔ підприємства переробної промисловості (ринок продуктів переробки).

Організація ресурсного забезпечення сільгоспвиробників і просування їх продукції на ринок на основі логістики дає значний економічний, соціальний і екологічний ефект. По суті логістика повинна охоплювати всісфери агропромислового комплексу, всі економічні потоки, все логістичні ланцюги і все стадії відтворювального процесу.

Головною метою логістики в сільськогосподарських підприємствах є повне задоволення потреб і потреб населення і народного господарства в продуктах харчування, сільськогосподарському продовольчій сировині та харчових його переробки. Наслідками оптимізації логістичних витрат є: в період сезонного підвищення попиту – забезпечення максимальних обсягів продажів за рахунок налагодженої системи доставки продукції тощо. Подолання часу і відстані при русі продукції, організація ефективної служби її поставок – основне завдання логістики. Логістика у взаємозв'язку з маркетингом являє собою найбільш прийнятний на сьогоднішній день варіант системи управління в економіці. Вона займає стратегічну організаційну позицію між виробництвом і маркетингом. Цінова політика і упаковка – спільні обов'язки логістики і маркетингу. Придбання матеріальних ресурсів і доставка готової продукції – приклади взаємодії логістики, виробництва і маркетингу [3].

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних сільгоспвиробників в сучасних умовах вже недостатньо обмежитися внесенням тих чи інших змін у виробничий процес. Необхідна корінна перебудова системи виробничої та розподільчої діяльності господарюючих суб'єктів на основі розвиненої логістичної системи. Впровадження логістичних систем на сільськогосподарських підприємствах знаходиться на початковому етапі, тому що основною проблемою аграрних підприємств в логістиці є відсутність знань. Тому потрібно знайти спеціалістів, які допоможуть керівництву підприємства обрати правильну логістичну стратегію.

Список використаних джерел

1. Величко О.П. Розвитоклогістики в системі менеджменту підприємства грарної сфери економіки:дис. …д-ра екон. наук: 08.00.04 / Величко Олександр Петрович. – Дніпропетровськ, 2016. – 566 с.

2. Герелиця Н.Є. Управління логістичною діяльністю сільськогосподарських підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Герелиця Наталія Євгенівна. Житомир, 2013. – 248 с.

3. Сумець О.М. Змістовний аналіз дефініції «Логістична діяльність» / Сталий розвиток економіки. –2013. –№4. –С. 292.

УДК 005.32

Марченко В.О.; Хоруженко Д.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В.,к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

СТРАТЕГІЯ БЛАКИТНОГО ОКЕАНУ – ШЛЯХ ДО УСПІХУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний менеджер – це справжній лідер, котрий знає, як управляти людьми, а саме їхніми здібностями та потенціалом. Він «купається» у світі інформації, як риба у воді.

У сьогоденному світі бізнесу, де панує постійна боротьба за першість, один хибний крок може спричинити повний занепад. Тому менеджмент має бути гнучким, а керівник повинен постійно підлаштовуватися під зміни.

На даний час ринок насичений різноманітними товарами, які, здавалось би, здатні задовольнити будь-які потреби суспільства. Виживати бізнесу в таких умовах стає вкрай

важко, тому підприємці шукають нові можливості розвитку, нові ринки, нові стратегії діяльності. Прогнозування майбутніх подій, пошук шляхів зменшення ризиків зовнішнього середовища стають дедалі більш складнішими задачами для менеджерів. Навіть традиційне стратегічне планування сьогодні не дає гарантії безпеки бізнесу. Тому, ґрунтуючись на минулому досвіді керівники намагаються шукати прогресивні концепції подальшого розвитку бізнесу.

Бізнес-середовище, що породило у ХХ ст. більшу частину стратегічних і менеджерських підходів, поступово зникає. Керівникам та бізнесменам початківцям слід приділяти більше уваги блакитним океанам, ніж тим, до яких так звик весь натовп нинішніх менеджерів [1].

Чудовим прикладом стратегічного менеджменту є «Стратегія Блакитного океану», розробником якої є Кім Чі Ван. Головною ідеєю тут є відмова від жорсткої конкуренції і пошук вільних ніш, «блакитних океанів» [1].

Блакитним океаном позначають ті галузі промисловості/виробництва, які не існують на сьогодні, нікому невідомі простори ринку, вільні від конкуренції. Особливою характеристикою цієї стратегії є відсутність конкуренції, тобто попит створюється окремо, за нього не борються. «Блакитна» компанія пропонує унікальний товар або послугу, використовуючи велику кількість можливостей для зростання, які є одночасно і прибутковими, і швидкими [2]. Гарним прикладом є «Нова Пошта», творці якої, зуміли побачити незадоволений попит в дешевій швидкій доставці і низьку якість пропозиції Укрпошти та створили нову послугу на українському ринку.

Червоний океан характеризується великою кількістю гравців, більш-менш стандартизованим продуктом і, відповідно, високою конкуренцією, що змушує грати за визначеними правилами. Якщо взяти український ринок, то гарним прикладом є аптеки чи продуктові магазини, які всі дуже схожі між собою; або наприклад, служби таксі, які як на мене різняться тільки цінами і швидкістю подачі машини; поліграфії, що пропонують однаковий спектр послуг; магазини одягу в шопінг-центрах. Тобто це ті компанії, які можуть конкурувати в більшості або цінами, або короткостроковими пропозиціями. Глобально, в наших головах вони зливаються в одну масу і не різняться майже нічим [3].

Ключ до створення блакитного океану через існуючі стратегічні групи полягає в тому, щоб відкинути ці вузькі погляди і зрозуміти, які чинники впливають на рішення клієнтів, які роблять вибір між декількома групами і звертаються до менш або більш дорогих пропозицій. Які галузі можна назвати альтернативними вашій? Чому клієнти обирають між ними? Чого вони хочуть? Звернувши особливу увагу на ключові фактори, які змушують покупців вибирати між альтернативними галузями, відкинувши або знизивши значення всіх інших факторів, ви можете створити блакитний океан нового ринкового простору [1].

Існує два способи створення «блакитних океанів»:

а) створення абсолютно нової галузі;

б) створення «блакитного простору» всередині «червоного океану».

Тобто «блакитний океан» - це галузі, які досі ще фактично не існують, привабливий ринок, який потрібно створити кампанії. Тут відсутня конкуренція, а фірма в блакитному океані повинна спробувати створити інновацію цінності. Саме такій інновації повинно бути притаманне поєднання новизни, практичності та низьких втрат.

«Блакитний океан» - це вільна ніша, яку організація створює самостійно, відшукуючи незадоволених або не повністю задоволених споживачів і намагаючись сконцентруватися на найважливіших для цих споживачів факторах вибору й оцінки товару (послуги).

У більшості випадків використовується другий спосіб, коли компанії просто змінюють межі існуючої галузі. Це неможливо зробити без такого аспекту, як інновація цінності – каменя стратегії «блакитного океану». Інновація цінності створюється в тій галузі, де дії компанії позитивно впливають на структуру витрат і на пропозицію цінності покупцям. Зниження витрат відбувається за рахунок скасування і зниження факторів, щодо яких іде конкуренція у конкретній галузі. Цінність для покупця зростає завдяки створенню й розвитку факторів, які ця галузь до того ніколи не пропонувала [4].

Підсумовуючи все вище сказане, можна дійти висновків, що «блакитні» і «червоні океани» завжди співіснували і завжди будуть. Саме тому дійсність вимагає від компаній розуміння стратегічної логіки обох типів океанів. Нині поняття конкуренції в межах «червоного океану» оволоділо стратегіями як у теорії, так і на практиці, що також збільшує необхідність створення «блакитного океану». Настав час віддати належне обом стратегіям. Тому що, хоча стратегії «блакитних океанів» були завжди, вони здебільшого створювалися несвідомо. Але щойно корпорації усвідомлять, що в основі стратегій «блакитних» і «червоних океанів» лежить інша логіка, вони будуть здатні створити набагато більше «блакитних океанів» у майбутньому [5].

Розглянута концептуальна стратегія «блакитного океану» є досить перспективною, прогресивною та цікавою для кампаній, що ставлять собі за мету довготривале існування на ринку. Треба відзначити, що реалізація цієї стратегії можлива за умови, що менеджери будуть працювати ефективною командою і зможуть донести ідею всім працівникам, пояснити нюанси і чітко визначити загальну мету, похідні цілі кожного співробітника та ув'язати інновації в стратегічному менеджменті з цінностями кампанії. Важливим моментом є розуміння всього колективу, що і як потрібно робити й які перспективи та переваги можна отримати, якщо обрана стратегія буде успішно втілена в життя.

Ефективна стратегія блакитного океану, якщо відобразити її через криву цінності, виявляє три якості: фокус, дивергенцію, привабливий девіз. Без цих якостей стратегія компанії може стати заплутаною, нечіткою, її важко буде просувати за наявності високого рівня витрат [1].

Список використаних джерел

1. Ким У. Чен, Моборн Р. Стратегия «голубого океана»; пер. с англ. / Ким У. Чен, Моборн Р. – М. : HIPPO, 2005. – 727 с.

2. Стратегія «блакитного океану» [Електронний ресурс] // Інтелект-проект kmbs. – Режим доступу: http://innovations.com. ua/ua/articles/13474/temp.

3. Blue ocean strategy tools [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.blueoceanstrategy.com/concepts/#/tools

4. What is Blue Ocean Strategy? The Wall street journal official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://guides. wsj.com/management/strategy/what-is-blue-ocean-strategy/

5. Kim W. Chan and Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: From theory to practice // California management review. – Vol. 47, № 3. – Spring 2005. – P. 110.

УДК 334.021

Мирошниченко В.С., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В., к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Зовнішнє середовище підприємства характеризується нестабільністю, динамічністю і непередбачуваністю подій, недостатньо ефективним правовим забезпеченням, відсутністю розвиненої інфраструктури. В наукових дослідженнях недостатньо чітко визначені позиції стосовно формування та ефективного функціонування системи управління потенціалом підприємства і технології її застосування, а також можливості адаптації зарубіжного досвіду до умов вітчизняної економіки. Саме тому розгляд зазначеної теми є надзвичайно актуальним і потребує подальшого дослідження.

Система управління потенціалом підприємства є засобом раціонального споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. При цьому ознаками ефективної системи управління потенціалом підприємства є:

наявність сукупного потенціалу підприємства, причинний зв'язок між його такими складовими як виробничий, кадровий, інформаційний, технологічний потенціал та іншими складовими, наявність керуючої і керованої підсистем;

динамічний характер сукупного потенціалу підприємства та його складових;

здатність системи сукупного потенціалу підприємства адаптуватися до малих впливів;

збереження, передача і перетворення інформації;

антиентропійна спрямованість системи управління [1].

На сьогоднішній день існує широкий набір методів та інструментів управління потенціалом підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища, усі вони можуть бути згруповані в декілька підходів: системний, ресурсний, функціональний, інтеграційний, ситуаційний, структурний, цільовий, процесний, фрактальний (сучасний, відносно новий підхід) (табл. 1).

Таблиця 1

Основні сучасні підходи до управління потенціалом підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища

Назва підходу	Характеристика підходу
Системний	Увага зосереджується на закономірностях розвитку та взаємозв'язках структурних складових системи, що створюють можливість для їх більш ефективного використання
Ресурсний	Спрямованість на раціональне використання ресурсів, встановлення ступеня укомплектованості підприємства ресурсами, потенційно необхідними для здійснення конкретної діяльності
Функціональний	Увага зосереджується на вивченні та визначенні функцій, які потрібно реалізувати для забезпечення максимальної ефективності управління потенціалом підприємства
Інтеграційний	Передбачає детальне дослідження взаємозв'язків та взаємодії окремих структурних елементів сукупного потенціалу підприємства
Ситуаційний	Орієнтований на забезпечення максимальної гнучкості та адаптаційної спроможності потенціалу до умов динамічного макросередовища
Структурний	Заснований на структуризації сукупного потенціалу і визначенні пріоритетів розвитку серед його складових, забезпеченні раціональності співвідношення і розподілу ресурсів між ними
Цільовий	Базується на визначенні ефективності системи управління як здатності досягти визначених цілей за допомогою раціонального управління кожною складовою сукупного потенціалу
Процесний	Передбачає формування мережі взаємозв'язаних процесів управління, яка в свою чергу також є процесом
Фрактальний	Дозволяє враховувати процеси самоорганізації і розвитку сукупного потенціалу підприємства, як економічної системи, при цьому фрактальність досліджується з двох взаємопов'язаних позицій: фрактальність процесів і фрактальність систем. Фрактали характеризуються здатністю самоорганізовуватись, самовідновлюватись і самооптимізуватись у динамічному зовнішньому середовищі

Формування та реалізація ефективного механізму управління потенціалом потребує, в першу чергу, детального вивчення та аналізу об'єкту управління: його внутрішньої структури, зв'язків між складовими елементами та зовнішнім середовищем.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia», що означає «сила», «приховані можливості», джерело сили або можливостей, які можуть бути практично реалізовані в господарській практиці [2].

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як наявні сили, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь-якого завдання, досягнення певної мети. Тлумачний словник під цим терміном розуміє приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов. Але, найбільш поширене визначення сутності потенціалу підприємства як

сукупності природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей [3].

Важливим завданням формування та впровадження механізму управління сукупним потенціалом підприємства є вибір структури управління, яка б найкращим чином відповідала цілям та задачам підприємства, використовувала вплив зовнішніх та внутрішніх чинників з позитивним ефектом та максимізувала синергетичний ефект взаємодії складових сукупного потенціалу підприємства. Найчастіше існуючий потенціал підприємства використовується не в повному обсязі. Причинами цього можуть бути недостатня кількість або якість якогось структурного елементу – техніки, технології, персоналу, матеріалів, інформації, капіталу тощо. В результаті чого буде обмежуватись прояв позитивних властивостей інших складових і сукупний потенціал в цілому підприємства [4].

Для реалізації існуючого потенціалу необхідно, щоб властивості носія відповідали вимогам ринку, а також поточні витрати на його втілення не перевищували очікуваного ефекту. Рівень використання потенціалу підприємства залежить від агресивності або сприятливості зовнішнього середовища та спроможності господарюючого суб'єкта оперативно та ефективно адаптуватися до його зміни. Результат взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища і визначає стадію життєвого циклу фірми. Однак, існує й зворотній зв'язок: загальний стан та гнучкість підприємства визначаються етапом його розвитку. Тому механізм управління сукупним потенціалом підприємства повинен обов'язково враховувати нелінійність динаміки зовнішнього середовища, стадію життєвого циклу підприємства та його спроможність оперативно та адекватно реагувати на зміни макрорівня.

Отже, дослідження сукупного потенціалу підприємства з врахуванням впливу факторів макросередовища дає можливість підвищувати якість управління, формувати більш ефективні програми розвитку господарюючого суб'єкта на різних стадіях життєвого циклу. Створення якісних механізмів реагування на динаміку зовнішнього середовища дозволить запобігати різким циклічним «стрибкам» у процесі діяльності підприємства та забезпечувати максимально повне використання наявних ресурсів та можливостей розвитку.

Список використаних джерел

1. Григораш О. В. Концептуальний підхід до управління економічним потенціалом торговельних підприємств / О.В. Григораш // Економіка і організація управління. – 2012. – Вип. №2 (12). – С. 105-112.

2. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібн.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк / – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

3. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Бєлякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

4. Березін В.О. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.

УДК 336.64

Міщенко С.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В., к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Через недосконале управління капіталом як на макро- так і на мікрорівні, що зумовлено низкою об'єктивних та суб'єктивних причин, економіка України досить повільно долає кризовий стан. Прискорити процес виходу з кризи можна за допомогою системи управління,

яка буде відповідати сучасним мінливим умовам, спиратися на наукові досягнення та практичні здобуття. Саме тому проблема управління капіталом набуває особливої актуальності на сучасному етапі розвитку економіки України. Особливої уваги заслуговують аспекти управління капіталом підприємства як основної складової економічної системи, в процесі функціонування якої здійснюється процес кругообігу капіталу: його залучення, розміщення та використання.

Система управління капіталом підприємства є складовою фінансового механізму підприємства. Як зазначає І.О.Бланк «механізм фінансового менеджменту представляє собою систему основних елементів, регулюючих процес виробки і реалізації управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства» [1]. І.О. Бланк розглядає його як сукупність фінансового забезпечення, фінансового регулювання, управління фінансовими ресурсами та управління фінансовими потоками, системи конкретних методів та прийомів здійснення управління капіталом підприємства [1].

За своєю сутністю управління капіталом підприємств передбачає прийняття управлінських рішень в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища. У зв'язку із цим наука управління капіталом повинна вдосконалити процес розробки методів прийняття управлінських рішень в умовах існування зовнішніх протиріч.

Найважливішим завданням управління капіталом є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства. Їх формування здійснюється, зазвичай, за рахунок різних джерел: власного капіталу підприємства, позичених і залучених фінансових ресурсів.

Процес управління капіталом повинен здійснюватися в рамках певної системи. Її можна розглядати як:

частину загальної системи управління підприємством, яка складається з двох підсистем: суб’єкта та об’єкта управління (системний підхід до управління капіталом) [2];

сукупність форм, методів та прийомів, за допомогою яких здійснюється управління грошовим оборотом та фінансовими ресурсами (процесний підхід до управління капіталом) [3].

При дослідженні системи управління капіталом переважно застосовують системний підхід. Рядом науковців розроблено методи дослідження і конструювання об’єктів систем різних типів і класів. Тому системний підхід до управління капіталом передбачає з одного боку – розгляд і аналіз існуючого стану управління капіталу, а з іншого – формування ефективної системи управління для досягнення поставленої мети діяльності підприємства. Крім цього системний підхід повинен враховувати ситуаційну складову.

Системні методи наукових досліджень дозволяють озброїти управлінців, які займаються вирішенням питань управління капіталом, необхідним інструментарієм для побудови ефективної системи, адекватної сучасному рівню фінансової безпеки господарюючих суб’єктів. Концепція системного підходу до управління капіталом підпорядкована загальній меті розвитку підприємства, яка передбачає проведення значного обсягу аналітичної роботи, за результатами якої оцінюють: стан, склад, структуру і напрями використання фінансових ресурсів; потребу в ресурсах і джерелах їх залучення; фінансовий стан підприємства тощо. Вирішення цих питань варто починати з оцінки фінансово-економічного стану діяльності підприємства за допомогою відповідних показників. На основі отриманих аналітичних висновків розробляються багатоваріантні прогнози (моделі) структури управління капіталом.

Вибір оптимального варіанту формування та використання капіталу, враховуючи існуючі та потенційні фінансові можливості, передбачає використання системно-аналітичного підходу до управління капіталом. Даний підхід базується на тому, що доцільність управлінського рішення визначається ситуацією, яка створюється під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Практичне вирішення проблеми являє собою перехід від аналітичних прийомів до пошуку оптимального варіанту дій в області стратегічного і тактичного планування.

Підхід до управління капіталом як до процесу характеризує його динамічний бік, який має вигляд послідовності операцій, зумовлених функціями управління: аналіз, прогнозування, планування, контроль тощо.

Заслуговує на увагу процесний підхід до трактування функцій управління, наведений Шереметом А.Д. На його думку функції управління включають: збір інформації для управління, її аналіз і прийняття рішення. У свою чергу, прийняття рішення включає: прогнозування (планування), регулювання (оперативне управління) і контроль (ревізія і аудит) [3].

З огляду на розглянутий вище матеріал, доцільно сформулювати концепцію ефективного управління капіталом, яка передбачає оптимальне поєднання фінансової, організаційної та керівної складової і являє собою систему теоретичних і методичних поглядів в розрізі наступних елементів (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи концепції ефективного управління капіталом підприємства

Назва елементу	Характеристика елементу
Поняття	Управління капіталом
Зміст	Процес цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт управління
Цілі	Стратегічні; оперативні; тактичні
Завдання	Забезпечення діяльності підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів
Об'єкти	Фінансові ресурси, фінансові відносини
Суб'єкти	Управлінські працівники за ієрархією управління
Форми прояву	Грошові потоки
Принципи	Загальні; конкретні
Функції управління	Організація; планування; мотивація; контроль
Етапи	Підготовка; прийняття; виконання; контроль виконання
Механізм	Фінансовий
Умови функціонування	Зовнішні; внутрішні

Отже, управління капіталом – це система інструментів, методів, форм розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з процесами формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для досягнення стійкого фінансового стану та ефективної діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : Учебный курс / И. А. Бланк. – К.: «НикаЦентр», 2001. – 528 с.

2. Рудницька, О. М. Система управління капіта лом підприємства [Текст] / О. М. Рудницька, Н. З. Шпак // Економіка, планування і управ ління галузі. – Л.: Видво Нац. унт. «Львівська політехніка», 2012. – № 1. – С. 257-259.

3. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія / І.Й. Яремко. – Л.: Каменяр, 2009. – 176 с.

УДК 334.021

Оніщенко О.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

РОЗВИТОК КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогодні є важливим розкриття проблеми управління персоналом, учасниками якого є представники молодіжних субкультур. Жоден автор не висвітлює цієї проблеми. Відомості по даній темі можна знайти тільки у зарубіжних авторів. Хоча навіть у зарубіжних виданнях

присвячено цьому питанню дуже не велику увагу. Беручи до уваги Україну, слід зазначити, що розвитку кадрової політики приділяють увагу лише одинадцять відсотків від усіх підприємств. Всі ж останні являються так званими «школами виживання».

На даний момент плинність кадрів дуже потужна і на зміну людям, які «підкрадаються» до непрацездатного віку приходить молодь. В нашому суспільстві сформувалася велика кількість молодіжних субкультур. Молодь збирається в групи, які мають спільні інтереси, найчастіше таким інтересом є напрям в музиці. Субкультура молоді формується під впливом культури «дорослих» та обумовлена нею навіть у своїх контр культурних виявах.

Молодіжна субкультура – це сім'я, в якій всі мають свій статус (наприклад як батько, мати, сестра, брат і т. д.) та притримуються певних правил. Як наслідок вони мають і спільні інтересив одежі – це так би мовити спосіб самовираження.

Якщо в трудовому колективі з'являється представник молодіжної субкультури, це явище супроводжується неприязню та в якійсь навіть мірі озлобленістю його колег. Звичайно починаються конфлікти. І це навіть чимось схоже на геноцид. Так як поодинці кожна людина може сприйняти іншу не схожу на себе людину нормально, але ми ж говоримо про колектив. А колектив по суті справи – це суспільна група, в якій обговоренню піддаються навіть найменші та найнезначніші події, тим паче, що вже сказати про поповнення трудового колективу, та ще й «диваком». Тож менеджеру з персоналу слід бути готовим до таких подій та вміти усунути подібний конфлікт. Мало того, ця ситуація може вплинути і на інші трудові колективи.

Особливу увагу цьому питанню потрібно приділяти вже зараз, так як Україна переживає економічну кризу, відбувається масове звільнення працівників, в основному на робочому місці залишаються найдосвідченіші. А найдосвідченіші – це люди приблизно 45-55 років. Приблизно через 2 роки Україна вийде з кризи, як наслідок підприємства знову будуть намагатися нарощувати виробництво, а для цього перш за все їм буде потрібна робоча сила. Не важко передбачити, що в складі новонабраної робочої сили будуть представники молодіжних субкультур. То ж слід бути готовими до цього і поки є час підготуватися на стільки на скільки це можливо, щоб зустріти посткризовий період «з високо піднятою головою».

Тому, на нашу думку, управлінцю слід в ідеалі знати всі положення основних молодіжних субкультур, вміти вдало формувати трудові колективи з представниками субкультур, вміти залагоджувати або усувати конфлікти між представниками трудового колективу та представниками субкультур.

Список використаних джерел

1. Роль і місце кадрової політики в організації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biglibrary.ru/category38/book117/part45/ (дата 21.08.2017). – Назва з екрану.

2. Саенко В. Г. Кадрова політика на підприємстві та значення кадрів / В.Г. Саенко, С.І. Панасейко // Економіка та держава. – 2016. – № 7. – С. 47-51.

УДК334.021

Плохань К.А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Марченко О.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-РОЗПОРЯДЧИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В загальній системі менеджменту українських підприємств важливе місце посідають організаційно-розпорядчі методи управління. Їх основою є практичні заходи, спрямовані на узгодження поведінки окремих елементів об'єкта управління з метою досягнення

оптимального результату. Ці методи забезпечують безпосередній вплив на керований об'єкт управління з метою досягнення оптимального результату і створюють умови для управління персоналом в умовах нестабільності ринку. На їх підґрунті визначаються можливості соціального партнерства у сфері праці, основні права та обов'язки сторін при укладенні трудового договору, тривалість робочого часу і часу відпочинку працівників, порядок оплати і нормування праці, а також гарантії і компенсації, що надаються працівникам. Організаційно-розпорядчі методи впливають як на матеріальні, так і на соціальні інтереси людей, створюючи тим самим певну мотивацію їхньої поведінки. За допомогою цих методів досягається чіткий розподіл прав і обов'язків в апараті управління, забезпечується дисципліна і організованість в роботі, здійснюється координація трудової діяльності [1].

Організаційно-розпорядчі методи сприяють досягненню цілей фірми та реалізації її стратегії шляхом використання таких видів діяльності, як формування оптимальної структури, раціональна організація та координація трудової діяльності працівників, регламентування компетентності та відповідальності підрозділів, призначення і переміщення на посаду, управління ресурсами, строками виконання, повноваженнями, організація контролю. Таким чином ці методи конкретизують завдання, способи і терміни виконання роботи, а також відповідальність працівників [2].

З метою вдосконалення впровадження організаційно-розпорядчих методів на вітчизняних підприємствах доцільно розробити положення про підрозділи, які регламентують адміністративні і функціональні зв’язки усередині підприємства і що відповідатимуть умовам виробництва. Сукупність регламентів охоплює усі ланки соціально-економічної системи – від робочих місць, бригад, відділів, секцій, підприємств до верхніх ланок управління. Функціонування всіх цих ланок повинні регламентуватися спеціальними положеннями про структурні підрозділи і посадовими інструкціями для окремих посад. Це дозволить визначити права та обов’язки за кожною посадою. Складовою організаційно-розпорядчих методів є норми і нормативи, що застосовуються в процесі управління. Надзвичайно важливо постійно поліпшувати нормативну базу, розширювати коло нормативних показників, своєчасно переглядати раніше прийняті норми і нормативи. Ще одним напрямом вдосконалення даної групи методів управління є розробка чіткої організаційної і штатної структури та щорічне коректування в зв’язку зі змінами умов виробництва.

Для підвищення ефективності діяльності організаційно-розпорядчих методів управління доцільно внести зміни у діючу організаційно-правову документацію, розробити необхідну нову документацію, а також правильно здійснювати видання розпорядницьких документів, відповідно до встановлених стандартів, розробити положення для кожного сектору та посадові інструкції для відповідних посад, де точно будуть визначені конкретні завдання і відповідні функції.

Впровадження організаційно-розпорядчих методів управління повинно бути основане на глибокому розумінні та врахуванні вимог економічних законів. Необхідно гармонічно їх поєднувати, щоб управління досягло найкращого результату, носило впорядкований характер та раціонально використовувало ініціативу та зацікавленість виконавців в результатах. Методи організаційно-розпорядчого впливу мають велике значення в ринковому середовищі у зв’язку з тим, що добре організована робота є запорукою ефективності діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Сагер Л.Ю. Управління внутрішніми комунікаціями підприємств: теорія, методика, практика: монографія / Л.Ю. Сагер. – Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2018. – 196 с.

2. Основи менеджменту. Теорія і практика: Навч. посіб. / Г.Є. Мошек, І.П. Миколайчук, Ю.І. Палеха, Ю.В. Поканєвич, А.С. Соломко, О.В. Коваленко, Н.В. Коваленко, В.С. Ціпуринда, Г.П. Сиваненко, О.І. Бєлова; за заг. ред. проф. Мошека Г.Є. – Київ: Видавництво Ліра-К, 2017. – 528 с.

УДК 338.242.2

Пономаренко І.П., Ячевська Є.В., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЧИННИКИ ВНУТРІШНЬОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Одним з найважливіших напрямів програми реформ у нашій країні є перебудова систем управління підприємством, яка спрямована на підвищення його ефективності. Забезпечення гідного рівня ефективності управління є метою будь-якого підприємства, оскільки саме це дозволяє успішно функціонувати та розвивати кожну організаційно-господарчу ланку в складі підприємства. Особливе значення проблемне питання щодо підвищення ефективності управління набуває на рівні тих підприємств, місце яких у ринковій економіці повністю змінюється. Коли підприємство стає економічно самостійним об'єктом товарно-грошових відносин, що повністю відповідає за результати своєї фінансово-господарської діяльності, воно має сформувати таку систему управління, яка б забезпечила йому високу ефективність роботи, конкурентоздатність та стійкість положення на ринку. Все це свідчить про значний вплив на ефективність управління, наряду з чинниками зовнішнього середовища, чинників внутрішнього середовища підприємства. В зв'язку з цим є актуальним дослідження питань щодо системного впливу видів чинників внутрішнього середовища на ефективність управління підприємством.

На думку багатьох авторів, внутрішнє середовище являє собою сукупність внутрішніх чинників (внутрішніх змінних), які безпосередньо впливають на функціонування підприємства. Поєднавши підходи окремих авторів, виділимо напрями групування чинників ефективності управління, такі як цільовий, організаційний, технологічний, кадровий, культурний, виробничий, фінансовий і маркетинговий. До виділених напрямів додамо ті, які не зустрічаються в працях жодного з авторів, а саме: інвестиційний та інноваційний.

При виділенні чинників відповідно до цільового напряму необхідно враховувати, що підприємство слід розглядати як засіб досягнення цілей. Цілі - це кінцевий стан або очікуваний результат діяльності підприємства. Підприємство повинно мати хоча б одну мету, досягнення якої прагнуть усі члени трудового колективу.

Організаційний напрям включає в себе організаційну структуру, норми, правила, процедури, розподіл прав і відповідальності, ієрархію підпорядкованості та ін. Тому до чинників цього напряму можна віднести відповідність організаційної структури розміру підприємства та ступеню диверсифікації його діяльності, існування різних видів зв'язків в організації для цілей координації діяльності підприємства, оптимальність співвідношення підрозділів різних рівнів управління.

До чинників внутрішньої ефективності управління за технологічним напрямом відносять відповідність технологічного рівня засобів обробки інформації сучасним вимогам, оперативність роботи з різними джерелами інформації, раціональність управлінської інформації.

Чинниками ефективності управління кадрового напряму можуть стати наявність кількісної та якісної укомплектованості кадрового складу, відсутність плинності персоналу на підприємстві, наявність персоналу, який має певний стаж роботи на підприємстві та в галузі.

Культурний напрям грунтується на визначенні організаційної культури, яка є системою колективних цінностей, переконань, очікувань, зразків поведінки членів підприємства, що визначають внутрішню взаємодію персоналу. Тому до чинників ефективності управління за ним напрямом відносять високий рівень організації діяльності підрозділів управління персоналом, трудової дисципліни, задоволеності умовами праці та організацією робочих

місць, безпеки та охорони праці, соціального розвитку та соціального захисту працівників підприємства.

Виробничий, фінансовий, маркетинговий, інвестиційний та інноваційний напрями виділення чинників внутрішнього середовища, які визначають ефективність управління, охоплюють усі процеси, що пов'язані із забезпеченням ефективності функціонування зазначених областей діяльності підприємства. Так, наприклад, фінансовий напрямок включає процеси ефективного використання коштів, забезпечення платоспроможності підприємства; маркетинговий - з процесами, які пов'язані з реалізацією продукції; до виробничого напряму входять виготовлення продукції, обслуговування технологічного процесу.

Виділення чинників, які впливають на ефективність управління, має проходити з урахуванням основних характеристик існування системи управління, таких як адаптованість, оперативність, організованість, економічність та результативність, більшість з яких виділені з позиції існування внутрішнього середовища підприємства.

УДК 332

Ревіна М.О., здобувач вищої освіти; Чайкіна А.О., к.е.н., ст. викладач
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ЕКОЛОГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

З кожним роком в Україні загострюється проблема забруднення навколишнього середовища виробничими відходами підприємств. Оскільки Україна визнала на державному рівні вектор європейського розвитку, а також налагодження зв’язків із Європейським Союзом, відповідно однією з головних цілей виступає екологізація вітчизняної економіки.

Система екологічного управління – частина загальної системи менеджменту підприємства, яка передбачає формування організаційної структури, систему планування й контролювання, впровадження методівкерування ефективного використання ресурсів, необхідні для ефективного реалізації екологічної політики й чіткого дотримання сучасних вимог екології виробництва. Система екологічного управління є важливою системою, що забезпечує сталий розвиток і охоплює комплекс процесів, що дають змогу підприємству знизити його негативний вплив на природне середовище [1].

Застосування в системі управління підприємством положень екологічних стандартів передбачає наявність на підприємстві:

екологічної політики і цілей;

екологічних завдань (програм) для відповідних підрозділів;

екологічних аспектів, які задокументовані і оновлюються.

Впроваджуючи систему екологічного управління, кожна організація повинна визначити законодавчі та інші регламентовані вимоги стосовно навколишнього середовища, які вона зобов'язана виконати та які відносяться до екологічних аспектів її діяльності, продукції чи послуг. Відповідність організації законодавчим і нормативним актам є одним з важливіших критеріїв аудиту під час сертифікації системи екологічного управління.

Система екологічного управління є інструментом, який дає можливість підприємству:визначити екологічні аспекти його діяльності, продукції чи послуг;оцінити їх вплив на довкілля;розробити та впровадити дії із запобігання забрудненню;встановити контроль за впливом та застосовувати коригувальні заходи;забезпечити діяльність у відповідності до екологічного законодавства України;визначати та досягати екологічних цілей;поліпшувати екологічні характеристики;збалансувати та інтегрувати економічні та екологічні інтереси;своєчасно адаптуватися до умов, що постійно змінюються.

Впровадження системи екологічного управління підприємством додає йому ряд конкурентних переваг[2]:

1. Поліпшення іміджу підприємства на регіональному і міжнародному рівні.
2. Економія енерго- і водоспоживання.
3. Економія засобів при мінімізації утворення відходів.
4. Захист від штрафів і дорікань з боку громадськості і контролюючих органів.
5. Вирішення екологічних проблем з мінімальними фінансовими витратами.
6. Уміння і готовність дотримуватись різних законодавчих вимог з екології, зводячи до мінімуму ризики фінансових втрат.

Отже, до потенційних вигод, пов'язаних з впровадженням ефективної системи екологічного керування, відносяться:поліпшення репутації організації в очах громадськості, органів державної влади, інвесторів;поліпшення взаємодії з постачальниками й споживачами;укладання договорів страхування з прийнятними внесками;отримання права на пільгове оподаткування;вдосконалення управління витратами;зменшення кількості інцидентів, що призводять до юридичної відповідальності;заощадження сировини, матеріалів та енергії.

Список використаних джерел

1. Берзіна С.В. Системи екологічного управління. Довідковий посібник з впровадження міжнародних стандартів серії ISO 14000. – К.: Aiva Plus Ltd., 2009.– 60 с.
2. ДСТУ ISO 14004:2006. Системи екологічного управління. Загальні настанови щодо принципів, систем та засобів забезпечення (ISO 14004:2004, IDT) / А. Сухенко (пер.і наук.-техн.ред.). – Офіц. вид. – К.: Держспоживстандарт України, 2006. – 37с.

УДК 621.316

Рохман В.В.; Копачевський Є.О., здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гришко В.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЧИННИК СТАЛОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Енергозбереження є важливим питанням для вітчизняних підприємств. Пов’язано це з тим, що підприємство, яке утворило і налагодило систему енергетичного менеджменту, поліпшує свою енергоефективність, може впроваджувати новітні засоби з енергозбереження, покращує виробничий цикл. Інтенсивність і прибутковість виробництва напряму залежить від енергетичних складових.

Під енергоменеджментом розуміють системний підхід щодо досягнення цілей покращення енергетичної діяльності на основі енергетичної політики, процесів і процедур; це постійнодіюча система організації, управління та керівництва енергоспоживанням підприємства.

Підвищення енергоефективності на підприємстві підвищує прибутки підприємства і водночас приносить такі результати: заощадження коштів, що забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства, особливо при зростанні цін на енергоносії; збільшення продуктивності через удосконалення виробничих процесів, що пов’язані із способом використання енергії; встановлення квот на викиди, що дозволяє знизити залежність від цін на енергоносії, зменшити ризики компанії, що, в свою чергу, підвищує вартість підприємства; скорочення викидів у навколишнє середовище, від чого покращується екологічний стан, а з ним і імідж підприємства [1].

Перша і основна складова системи енергоменеджменту підприємства – це персонал служби енергоменеджменту. Друга складова – система обліку енергоресурсів та факторів, які

впливають на енерго- та ресурсоспоживання.Недосконалість наявних систем обліку не може бути виправданням у не запровадженій системиенергоменеджменту. Для підвищення оперативності аналізу енергоспоживання та відповіднихдій службам енергетичного менеджменту потрібні автоматизовані системи контролю та обліку енергоресурсів (АСКОЕ). Третя складова – алгоритм прийняття управлінських рішень тадій, для чого створюється пакет документів, що регламентує діяльність енергоменеджменту, тавносяться доповнення в інші чинні установчі документи. Потрібно гармонійно вписати системуенергетичного менеджменту в наявні управлінські структури.

За відсутності сучасного управління системою енергетичного менеджменту на підприємстві та дієвого контролю за споживанням енергетичних ресурсів необхідно:

- запровадити облік та аналіз споживання енергоресурсів;
- провести енергоаудити (обстеження) та розробити енергоефективні заходи;
- впровадити планування нових норм споживання енергоресурсів

Метою енергетичного менеджменту є мінімізація витрат енергетичної складової собівартості продукціїта забезпечення конкурентоспроможності продукції за енергетичними та економічними показниками на внутрішніх та зовнішніх ринках. При цьому застосувавши системний підхідможна отримати максимальний результат в поставлених цілях енергетичного менеджменту,тобто вдосконалити продуктивну якість роботи підприємства, знайти можливості економічноїроботи, що суттєво впливає на енергетичний розвиток підприємства.

Список використаних джерел

1. Бакалін Ю. І. Енергозбереження та енергетичний менеджмент: Навчальний посібник /Ю. І Бакалін. – Харків: БУРУН і К, 2006. – 320 с.

УДК 159.97:658.589

Свириденко В.О., Свиридюк Є.О., Білоус В.І.,здобувачі вищої освіти
Науковий керівник: Гунченко М.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ У ФОРМУВАННІ СОЦІЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ В КОЛЕКТИВІ

Соціально-психологічні методи управління – сукупність специфічних способів дії на особисті стосунки і зв'язки між працівниками, а також на соціальні процеси в ньому.Вони ґрунтуються на використанні моральних стимулів до праці, діють на особистість за допомогою психологічних прийомів з метою перетворення адміністративного завдання на свідомий обов'язок, внутрішню потребу людини. Головна мета застосування соціально-психологічних методів – формування у колективі позитивного морально-психологічного клімату, який активізує ініціативність кожного працівника, творчу цілеспрямованість, самодисципліну. Японські соціологи стверджують, що залежно від настрою, бажання людини працювати і від морально-психологічного клімату в колективі продуктивність праці може зростати або знижуватись у 1,5 рази.

Залежно від специфіки управлінських цілей виокремлюють такі методи:

підвищення соціально-виробничої активності (почин і новаторство, обмін досвідом, змагання, моральне заохочення, обговорення, ціннісні орієнтири, критику, визначення проблем і перспективних цілей);

соціально-історичного успадкування (соціально-виробничі традиції, обряди, ритуали – наприклад, свято праці, посвята у робітники, урочисті збори і вечори; вони виконують роль методів управління, якщо їх підтримують);

управління ролевою поведінкою. Професійна роль характеризується змістом, правами і відповідальністю, соціальним статусом, престижем) [1, с. 136].

Для ефективного застосування соціально-психологічних методів управління необхідно володіти інформацією про міжособистісні та групові стосунки в трудових колективах, здібності й риси характеру кожного працівника, психологічну сумісність членів колективу, їхні симпатії та антипатії, вплив стилю керівництва на морально-психологічний клімат у трудових колективах тощо. Врахування всіх соціально-психологічних та індивідуальних особливостей працівників сприяє розвитку соціальних ресурсів організації, її можливостей, необхідних для ефективного виконання поточних завдань і досягнення її цілей.

Формування сприятливого соціально-психологічного клімату колективу одна із найважливіших інноваційного розвитку підприємства. Соціально-психологічні методи управліннязасновані на використанні соціального механізму управління (система взаємин у колективі, соціальні потреби тощо). Специфіка цих методів залежить від значної частці використання неформальних чинників, інтересів особистості, групи, колективу, у процесі управління персоналом.

Недостатня увага до соціальних і неординарних психологічних аспектів управління викликає нездорові відносини у колективі, що знижує продуктивності праці. Практика показує, формування здорового морально-психологічного клімату, виховання відчуття товариській взаємодопомоги і колективізму активніше іде у колективах ринкового типу. Так, 91% опитаних вважають за, що з членів трудових колективів стала складатися атмосфера взаємної вимогливості та фінансової відповідальності, змінилося (в цю справу) ставлення до праці і розподілу оплати, 82% опитаних працівників масових професій цікавляться і «хворіють» за успіхи своїх колег [2, с. 97].

Отже, щоб інноваційний розвиток підприємства був результативним, необхідно знати моральні норми та психологічні особливості окремих виконавців, соціально-психологічні характеристики окремих груп і колективів і здійснювати відповідний управлінський вплив. Соціально-психологічними методами є найбільш тонкий інструмент дії на соціальні групи людей і особа людини. Мистецтво управління людьми полягає в дозованому і диференційованому застосуванні тих або інших прийомів з перерахованих вище.

Список використаних джерел

1. Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Менеджмент. Навчальний посібник. –К.: Центр учбової літератури, 2017. –416 с.

2. Організаційна поведінка: Навчально-методичний посібник / Л.М. Савчук, Н. Ю. Бутенко,А.М. Власова, Б.А. Жаліло. – К.: КНЕУ, 2001. – 249 с.

УДК 339.187:069.63

Снісар Ю.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В., к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Традиційно під маркетингом на підприємстві розуміють управлінську діяльність, спрямовану на вибудовування роботи компанії відповідно до потреб ринку. Іншими словами, розробка товарної політики підприємства повинна будуватися на базі вивчення потреб, запитів споживачів, з урахуванням виявлення і розуміння механізмів формування споживчих цінностей, при націленості на організацію оптимальних умов, що сприяють придбанню товару, тобто організації взаємовигідного обміну. Подібне розуміння маркетингової

діяльності можливо в контексті більш широкого розуміння маркетингу як управлінського і соціального процесу. Це уточнення важливо, так як маркетингова діяльність не замикається всередині підприємства, тобтоне є виключно «внутрішнім» процесом.

В сучасних ринкових умовах споживач має можливість широкого вибору товарів і послуг, які задовольняють одні й ті ж потреби. Тобто рівень конкуренції постійно зростає. З'являються підприємства, що пропонують товари-замінники, які іноді є більш сучасними й цікавими для споживача, ніж традиційні вироби. Все це вимагає від підприємств пошуку інноваційних шляхів розвитку маркетингової діяльності, нових підходів до процесів формування попиту та стимулювання збуту продукції, швидкого та ефективного впровадження внутрішнього маркетингу [1, с. 46].

Традиційно під управлінням маркетингом розуміють планування і реалізацію програм, спрямованих на постійне створення і підтримку взаємовигідних відносин з цільовими споживачами для досягнення цілей підприємства. В процес маркетингового менеджменту, крім усього іншого, входять збір і аналіз маркетингової інформації, на базі якої здійснюється планування, а також контроль за реалізацією програм, за допомогою якого фіксується, чи вдалося досягти визначених на певний період цілей підприємства. Таким чином, на рівні процесів, управління маркетингом складається з чотирьох етапів: аналізу, планування, реалізації, контролю [2, с. 390].

Під плануванням розуміють процес визначення цілей, стратегій, а також заходи щодо їх досягнення за певний період часу виходячи з припущень про майбутні ймовірних умов виконання плану. Процес планування включає наступні стадії: визначення цілей маркетингової діяльності; розробка альтернативних стратегій; вибір найкращої стратегії; формування плану маркетингової діяльності і т.д.

Організація маркетингу –це процес структуризаціївзаємозв'язків на підприємстві, визначення відповідальності посадових осіб і цілих підрозділів, відповідальних за виконання функцій маркетингу, поділ цих функцій і закріплення їх за відповідальними особами і структурними підрозділами в компанії.

Комунікацією в маркетингу називають канали, мережі, напрямки руху маркетингової інформації, що об'єднують виробників, споживачів, гравців ринку. По суті це обмін інформацією, яка характеризує внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, його діяльність в суспільстві, продукцію, конкурентоспроможність.

Контроль в маркетингу це порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із запланованими. Мета контролю – вироблення коригувальних дій і рекомендацій по пристосуванню діяльності підприємства до неконтрольованих факторів. Напрямки контролю в маркетингу: відповідність планових показників реальним, частка ринку, витрати на виробництво, маркетингова управлінська діяльність, поведінка покупців і конкурентів тощо.

Після контролю приймається рішення про пролонгацію, корекцію або перегляд програм в залежності від досягнутого результату.Потім цикл, з якого складається процес, повторюється [2, с. 392].

До управлінських функцій маркетингу відносять ті, які реалізуються через товарну політику, ціноутворення, збут, комунікації і функцію власне управління:

планування товарного асортименту;

ціноутворення;

організація руху товару;

формування попиту і стимулювання збуту;

планування маркетингу, організація його інформаційного забезпечення та контроль маркетингової діяльності [1, с. 48].

З точки зору концепції індивідуального маркетингу все перераховані функції повинні здійснюватися з урахуванням постійної орієнтації на інноваційну діяльність, управління якістю, розвиток інструментів внутрішнього маркетингу.

Управління маркетингом може вважатися таким, тільки якщо воно реалізується на основі принципів маркетингової діяльності. Зазвичай під головним принципом розуміють -

вибудовування діяльності підприємства з орієнтацією на задоволення потреб конкретних покупців, тобто систематичне всебічне врахування стану і зміни потреб, споживання [3, с. 29].

Таким чином, зважаючи на стрімкий розвиток сучасних ринкових відносин, конкурентного середовища, перерозподіл ринків збуту між новими підприємствами, масштабний трансфер технологій в світі, інноваційні підходи до виробництва продукції, що ґрунтуються на її безпеці й екологічності, зміни в бажаннях, мотивації й потребах споживачів, менеджмент повинен більше уваги приділяти визначенню шляхів покращення взаємодії елементів внутрішнього й зовнішнього середовища організацій на засадах маркетингу. Саме маркетингова концепція, постійно оновлюючись, застосовуючи сучасний інструментарій ринкового управління здатна об'єднати підприємство й суспільство у взаємовигідних стосунках, як з точки зору прибутковості організацій, так і з точки зору задоволення життєвих потреб людей, їх розвитку, безпеки життєдіяльності, підтримці й захисту навколишнього середовища. Успіх в управлінні підприємством досягається за умови застосування всіх засобів маркетингу, спрямованих на завоювання цільового сегменту ринку, що забезпечує синергічний ефект – своєчасне задоволення споживачів необхідними товарами, а підприємства – прибутками [4, с. 295].

Список використаних джерел

1. Решетнікова І.Л. Внутрішній маркетинг у системі маркетингу підприємства / І.Л. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1 – С. 45-55.

2. Тєлєтов О.С. Маркетингові стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України / Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12. – С. 389-395.

3. Новаторов В. Е. Культура маркетинга: учеб. пособие. – М.: ФОРУМ, 2017. – 224 с.

4. Ткач О.В. Маркетинговий менеджмент у діяльності підприємств / О.В. Ткач,І.Ф. Баланюк, Ю.С. Копчак, С.І. Баланюк // Науковий вісник ужгородського університету. Серія Економіка. – 2016. – Випуск 1(47). Т.2. – С. 291-296.

УДК 338.021.15

Сонник Н.С., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Зернюк О.В.,к.т.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ефективність логістичної стратегії промислового підприємства значною мірою залежить від того, наскільки вдало було сплановано потужності всіх логістичних операцій та функціональних ланок. Вони визначають максимально можливу пропускну здатність операції чи ланки відносно певних ресурсів у визначений проміжок часу за умов, що наявні потужності гарантують задоволення довгострокового попиту на дані ресурси. Оцінюють проектні, ефективні та фактичні логістичні потужності.

Для забезпечення ефективної роботи виробничо-промислового підприємства необхідно мати передусім чітко продумані концепції самого виробника, споживача та концепції логістичної системи підприємства загалом[1, с. 60].

Використання логістичних потужностей передбачає формування стратегічного плану, який деталізується шляхом проведення оперативних коригувань. У ході проведення даного наукового дослідження було з'ясовано, що у сучасній науковій літературі [2, с. 152; 3, с. 89; 4, с. 78 та ін.] зустрічаються два основні підходи до проведення таких коригувань: управління потужностями та управління попитом (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст оперативних коригувань за стратегічним плануванням логістичних потужностей промислового підприємства [5, с. 141]

Коригування потужності	Коригування попиту
Зміна організації.	Зміна цін.
Залучення позаштатного персоналу для роботи в період підвищення попиту на продукцію.	Обмежена кількості обслуговування споживачів за рахунок підвищення «кваліфікаційних» вимог.
Використання зовнішніх підрядників.	Зміна обсягу маркетингових зусиль.
Оренда чи лізинг додаткових виробничих потужностей.	Зміна попиту за рахунок привабливих пропозицій споживачам у період низького попиту (цінові знижки, додатковий сервіс).
Зміна швидкості виконання робіт.	Зміна пропонованих продуктів для заохочення купівлі товарів-замінників.
Зміна графіків проведення технічного обслуговування устаткування.	Зміна часу виконання замовлень.
Стимулювання споживачів до самостійного виконання певних видів робіт (сортування, фасування тощо).	Зміна системи резервування чи встановлення черговості за виконання замовлень.
	Використання запасів для обслуговування попиту за пікових навантажень.

Згідно результатів проведеного дослідження, можемо стверджувати, що логістичний менеджмент будь-якого сучасного промислового підприємства являє собою особливий вид господарської діяльності, успішна реалізація якого потребує здійснення послідовних процесів логістичної діяльності в єдиному комплексі, що в кінцевому підсумку дозволяє мінімізувати витрати і збитки підприємства за рахунок оптимізації логістичного «ланцюга» та зменшення впливу зовнішніх ризиків.

При формуванні системи логістичного менеджменту на промисловому підприємстві, на нашу думку, доцільно керуватися чотирма основоположними принципами, сутність кожного із яких пропонуємо розглянути далі.

По-перше, це узгодженість дій. Нерідко, всупереч здоровому глузду, логістична діяльність підприємства виконується безсистемно, відповідні компоненти розглядаються відокремлено, а оцінка ефективності ізольованих дій залишається серйозним бар'єром на шляху досягнення основної мети логістичного менеджменту. В рамках логістичної системи мета повинна досягатися за рахунок ефективного управління її основними елементами.

По-друге, це орієнтація на інтегральну ефективність. Кожний елемент логістичної системи має певну межу досягнення потенційної ефективності. Проте результат діяльності повинен оцінюватись не за реально досягнутою індивідуальною ефективністю, а за внеском у підвищення інтегральної ефективності системи в цілому.

По-третє, це забезпечення функціональної взаємодії. Кожний елемент логістичної системи має виконувати певну, тільки йому властиву, специфічну функцію. Це необхідно для того, щоб стимулювати чи створювати перешкоди в процесі управління ними. Перше має місце, коли функція виконується ідеально, друге – в протилежному випадку.

І нарешті, останнє, це досягнення синергічного ефекту. Окремі компоненти, об'єднані в логістичну систему, діючи на комбінованій основі, повинні отримувати більший результат, ніж сумарні можливості їх індивідуальних безсистемних дій. Збільшення результату називають синергетичним ефектом, якого поза межами системи досягти неможливо.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що система логістичного менеджменту промислового підприємства – це досить складна багаторівнева система, що містить матеріально-технічну, організаційно-економічну, соціально-психологічну та нормативно-правову підсистеми, об'єднані в єдиному безперервному процесі управління промисловим підприємством, враховує вплив одного елемента на інші, має прямі та зворотні зв'язки із зовнішнім середовищем та ґрунтується на таких принципах як узгодженість дій, орієнтація на інтегральну ефективність, забезпечення функціональної взаємодії та досягнення синергетичного ефекту. При формуванні системи логістичного менеджменту на підприємстві необхідно прагнути, щоб вони поступово перетворювалися на основну складову діяльності

підприємств та організацій та дієвий засіб розв'язання стратегічних завдань. Далі пропонуємо розглянути основні особливості зарубіжного досвіду у сфері використання логістичного менеджменту на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Перевозова І.В. Логістична концепція виробничо-промислового підприємства / І.В. Перевозова, А.Ж. Сакун // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – № 14. – С. 58-64.

2. Чурилов С.В. Принципы и функциональные признаки логистического управления / С.В. Чурилов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 251-254.

3. Тюріна Н.М. Логістика: навч. посіб. / Н.М. Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій. – К.: ЦУЛ, 2015. – 392 с.

4. Левицька Е.В. Менеджмент підприємств за кризових умов: монографія / Е.В. Левицька. – Львів: Новий світ-2000, 2011. – 176 с.

5. Гудзь П.В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П.В. Гудзь, Т.І. Остапенко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 139-142.

УДК 005.21:658

Телюк С.С., Батюта М.Ю., Сидоренко Є.О.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМТСВА

Зміст основного принципу організаційного проекту зводиться до того, що об'єктивна необхідність проектування існує в набагато більших обсягах, аніж це вважається сьогодні, і цей вид організаційної діяльності повинен здійснюватись комплексно, системно, охоплюючи широкий спектр цілеспрямованих заходів, а не розрізнені та локальні заходи.Важливим етапом в процесі проведення організаційних змін є проектування. Воно поділяється на три важливих етапи[1]: перед-проектні роботи;технічне проектування;робоче проектування.

Етапи проектування організаційної структури[2] наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Етапи проектування організаційної структури підприємства в системі проведення організаційних змін

Етап	Що передбачає
1. Дослідження наявної організуючої схеми	Повинен визначити як існуюча організаційна структури відповідає стандартам, які існують на підприємстві, мається на увазі дізнатися наскільки вона є правильною враховуючи пункти оцінювання. До цих пунктів відносяться: - відповідність між децентралізацією і централізацією; - кількість обов'язкових функцій, які визначені для різних ступенів керування; - неупереджене оцінювання діяльності досліджуваного підприємства. У підсумку вищеописаного дослідження мають бути виявлені недоліки та фактори уповільненого росту і розвитку ефективності виробництва і підприємства в цілому.
2. Створення проекту нової організуючої схеми	Соціально-економічна організація – дуже не проста система, яка складається з низки різних підсистем. Для одних з них вдасться провести раціональне проектування, а для інших в результаті великої кількості змінних даний процес провести неможливо, оскільки для них потрібно провети якісний та кількісний аналіз. Саме в цьому полягає специфічність створення проекту організуючої схеми. Сутність даного проектування заключається в кількісно-якісному підході до оцінки оргструктур.

3. Оцінювання ефективності організаційних структур	Даний етап створення проекту організаційної структури проходить, беручи до уваги ступінь реалізації задач, надійності та згуртованості схеми керування, швидкості та правильності рішень, які приймаються на тій чи іншій організації.

На основі вивченої літератури була виведена принципова модель удосконалення організаційної структури підприємства (рис. 1).

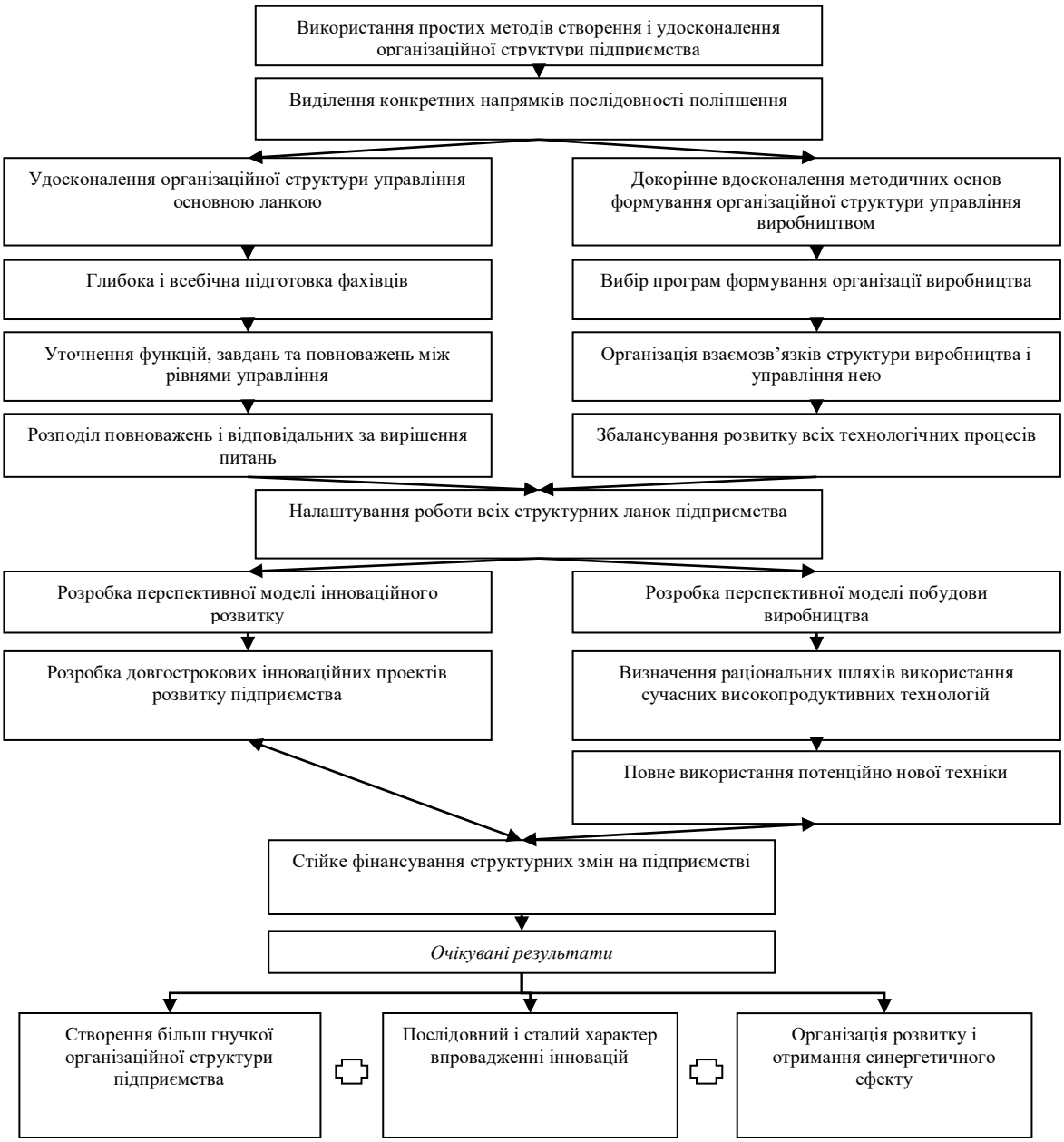

Рис. 1. Принципова модель удосконалення організаційної структури підприємства

Отже, при створенні проекту організаційної схеми потрібно передбачати три основних етапи цього процесу для успішного виконання даного завдання.

Список використаних джерел

1. Монастирський Г.Л. Теорія організації: підручник. Тернопіль, 2011. – 288 с.

2. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент. Київ, 2015. – 512 с.

3. Немченко А.Б. Підходи до удосконаленняорганізаційних структур управління на промислових підприємствах і територіально-виробничих комплексах України. Економічні науки. – 2011. – №20. – Ч. 1. – Кіровоград. – С. 58-65.

УДК 658.8

Чорнобривець В.В., здобувач вищої освіти; Амеліна І.В., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективним напрямом удосконалення менеджменту збуту продукціїпідприємства є логістичний підхід до загальної концепції маркетингу.Зцієїточкизоруменеджмент збуту продукціїпідприємства слід розглядати як діяльність спеціальної служби з вивчення ринку збуту продукції,встановленняцін,організаціїрекламитощо. Якщо маркетинг займається виявленням і стимулюванням попиту, то логістика має задовольнити цей попит із мінімальними затратами. Важливу роль при цьому відіграє вирішення завдання організації каналіврозподілу.

Використовуючи канали розподілу, товаровиробник:економить фінансові ресурси на збут продукції; може використовувати зекономлені кошти для потреб основного виробництва; має можливість продавати продукцію більш ефективними способами; забезпечує широку доступність своєї продукції споживачам; зменшує обсяг робіт з розподілу власної продукції.

Вибір каналів збуту продукції є одним з найважливіших управлінських рішень. Обрані канали розподілу мають безпосередній вплив на швидкість, час, ефективність руху та збереження товару на шляху його просування. Фізичні і юридичні особи, що утворюють канали розподілу продукції, виконують такі функції (табл. 1).

Таблиця 1

Функції каналів розподілу продукції підприємств

№ п/п	Функції
1.	Проведення робіт зі збору необхідної інформації для планування розподілу.
2.	Стимулювання збуту.
3.	Налагодження контактів з потенційними покупцями.
4.	Пристосування товару до вимог споживачів.
5.	Проведення переговорів з потенційними покупцями продукції.
6.	Транспортування та складування продукції.
7.	Фінансування просування продукції каналами розподілу.
8.	Взяття на себе відповідальності за функціонування каналу.

Витрати товаровиробника зростуть, якщо він буде самостійно виконувати всі наведені вище функції. Проте їх можна делегувати спеціалізованим організаціям, які зможуть виконати цю роботу з мінімальними затратами і ефективніше в цілому. На відшкодування понесених витрат такі організації беруть певну плату з товаровиробника, проте часто ці витрати є набагато меншими, ніж самостійне просування товару на ринок.

Під час аналізу методів збуту, які застосовує підприємство, перевіряють чи застосовує воно всі сучасні методи продажу та проводять послідовно всі етапи стратегічного, тактичного та оперативного контролю.

Список використаних джерел

1. Кошик О. В. Збут товарів та послуг: сутність та чинники впливу / О.В. Кошик, І.Я. Кулиняк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 464-468.

2. Терент'єва Н. В. Принципи та функції управління збутовою діяльністю / Н. В. Терент'єва // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки.– Запоріжжя: Запорізький національний університет. – 2016. – № 1(29). – С. 127-138.

ЧАСТИНА 3
ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ВИЩІЙ ОСВІТІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 338.22

Ауезов Б.А., магистрант
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, Казахстан)

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

В современных условиях образование играет важную роль в реализации экономической и социальной политики. Образование рассматривается как один из важнейших факторов экономического роста. Согласно международным исследованиям, продление образования (и в целом повышение качества образования) способствует росту ВВП на душу населения, ускоряет темпы роста ВВП. Развитие сектора образования может помочь уменьшить неравенство, повысить социальную стабильность, увеличить продолжительность жизни и т.д.Как показывает зарубежный и местный опыт, развитие образования и, следовательно, увеличение отдачи от образования ведет к трансформации рынка труда, существующей структуры заработной платы и стимулов к образованию. Кроме того, направления модернизации образования и повышения качества образовательных услуг отражают взаимосвязь с усилением процессов мировой глобализации, стремительное расширение информационного пространства и широкое внедрение инновационных технологий.

В Казахстане и в других странах образовательная политика в значительной степени основана на результатах внешней оценки качества системы образования. Это подразумевает сравнение системы образования республики с системами образования других стран по ряду показателей (соответствующих различным рейтинговым системам). Согласно Годовому отчету мониторинга ЮНЕСКО «Образование всех» Казахстан занимает лидирующую позицию среди анализируемых стран. Эта высокая позиция в рейтинге достигается за счет высокого уровня доступности базового образования (высокий охват всеобщим начальным образованием), высокого уровня грамотности взрослого населения, недопущения дискриминации в доступе к образованию по признаку пола. Также положительная динамика развития отечественного сектора образования наблюдается при рассмотрении относительно высокого индекса человеческого развития, ежегодно рассчитываемого Программой развития ООН (ПРООН).Эта цифра включает в себя возможность обеспечить высокий уровень ожидаемой продолжительности жизни при условии наличия необходимых знаний, преступности и т.д. Однако с учетом данных Всемирного экономического форума (независимой международной организации), проводящего сравнительные исследования факторов конкурентоспособности и Экономический рост в совокупности данных, характеризующих Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), сравнительную оценку качества систем образования, дают неоднозначный отклик на позицию Казахстана по длинному показателю в период 2012-2018 гг. Если вы используете раздел данных «Высшее образование и обучение» в структуре GCI, значение Индекса глобальной конкурентоспособности для Казахстана с точки зрения национальной системы образования включает оценку статистических данных и опросов предприятий и организаций и других аудиторий.

В частности, по данным 2010 года в этой области было зафиксировано мнение, что «наша система образования не соответствует более чем удовлетворению потребностей конкурентоспособной экономики». В 2016-2017 гг., несмотря на улучшение общей GCI, снижение отдельных показателей в группе «Высшее образование и профессиональная подготовка» по-прежнему занимает значительное место, среди которых «качество системы образования», «качество управления школой», «Наличие специализированных услуг для

исследований и обучения». Значительные усилия были предприняты в период между 2012 и 2013 годами, принимая во внимание важность развития национальной системы образования для укрепления конкурентоспособности.

Очевидно, что эта работа охватывает такие сферы, как повышение качества управления, организация образовательных учреждений, в том числе уровень библиотечного и технического оснащения, обеспечение доступа к международным базам данных, расширение научного сотрудничества с зарубежными партнерами, подготовка кадров, повышение активности студентов в исследовательской и учебной деятельности, зарубежных стажировках и т. д.

Таким образом, система образования действительно становится одним из важнейших конкурентных преимуществ страны, и в ближайшее время необходимо принять меры по дальнейшему повышению качества образования для обеспечения соответствия международным стандартам и требованиям рынка труда.

Список использованных источников

1. Лукьянова А.Л. Рентабельность образования: показывает метаанализ // Экономический журнал Высшей школы экономики.- 2014.- Т. 14- №3.
2. Национальный доклад о состоянии образования - Астана. http://www.edu.gov. Bcadmin / user_upload / активность / образов_мониторинг / Nacdoklad_2011 ta * aja_versija_na_russ.pdf.
3. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и совершенствования. Монография / Исследования. Издание проф., академик Казахстана О.Сабден. - Алматы: Экономика, 2015. - 175 с.
4. Анализ Казахстана по индексу глобальной конкурентоспособности.- Астана: АО "Институт экономических исследований" http://www.economy.kz/about/ WEF2012-2013.pdf.
5. Государственная программа развития образования Казахстана на 2011-2020 гг.

УДК 330.3:37.015.6

Гаращук О.В., д.е.н., професор;
Державна служба якості освіти України
(м. Київ, Україна)
Куценко В.І., д.е.н., професор;
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»
(м. Київ, Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ОСВІТНІ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

„Соціальна політика не повинна підривати продуктивність народного господарства.”
Л. Ерхард

Світова практика засвідчує, що в сучасних умовах розвитку економіки вирішальну роль відіграє високоосвічена, творча людина, формування якої забезпечує перш за все освітня сфера, яка базується на інноваційній основі. Наразі у країнах Європейського Союзу, зокрема в Німеччині, Франції соціально-економічний розвиток спрямовується на активне використання новітніх технологій, здатних забезпечити технічний прогрес – телекомунікацій, генної інженерії, біотехнологій, лазерної та електронної техніки тощо,

використання яких у виробничій діяльності забезпечує їм успішний розвиток економіки, високу продуктивність праці та постійне зростання добробуту населення.

Досягненню цього і в Україні має сприяти суттєве збільшення інноваційних ресурсів, у тому числі в організації навчальної бази для підготовки фахівців тих галузей, які забезпечують технічний прогрес країни, розвиток креативної економіки, в якій основною цінністю в процесі виробництва є не обладнання, навіть не технології, а творчий потенціал людини [1, 2].

Досвід Німеччини, інших високорозвинених країн Європи свідчить, що формування такої людини забезпечує ефективна інтеграція освіти й наукомісткого виробництва. Статистика свідчить, що при цьому знання, як зазначає Натрошвілі С., сприяють формуванню науково-технічних розробок, інноваційних винаходів, принципово нової продукції. Останньому сприяє підвищення освітнього рівня населення, зростання частки осіб з вищою освітою. Не дивлячись на те, що загальна чисельність тих, які навчаються, в Україні зменшується, кількість студентів вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації – зростає (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чисельності осіб, які навчалися у навчальних закладах

(на 10 тис. населення)

Показники	2000/2001 навчальний рік	2017/2018 навчальний рік	2000/2001 – 2017/2018 (+, –)
У загальноосвітніх навчальних закладах	1383	925	– 458
У вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації	285	314	+ 29

Джерело: [3, с. 118].

Водночас у вищих закладах освіти України значна увага приділяється підвищенню конкуренто здатності випускників, у тому числі шляхом усунення розриву між процесом наукових досліджень*, здійснюваних у закладах освіти, і рівнем упровадження інновацій у навчальний процес; об'єднання інформаційно-комунікаційних технологій в єдину мережу, що забезпечує доступ вищих навчальних закладів до кращих зразків електронних засобів і ресурсів навчального призначення; створення потужних інформаційно-комунікаційних технологій та матеріально-технічно-навчальної бази; активного використання в начальному процесі інноваційних технологій, зокрема інтерактивних, проектних, модульних, технологій розвиваючого навчання (дослідження, групова діяльність, проблемне навчання, ділова гра тощо) [5].

При цьому варто дотримуватись наступних принципів:

- орієнтації інноваційності розвитку освітньої парадигми на забезпечення підготовки випускників навчальних закладів до життя в швидкозмінних умовах інтенсивного розвитку соціальних й економічних процесів, готовності до мобільності та конкурентної боротьби на ринку праці;
- гуманізації, що передбачає необхідність створення умов для розвитку здібностей і творчого потенціалу учнів, студентів, слухачів курсів підвищення кваліфікації;
- системності, що вимагає необхідності дотримання в процесі навчальної та виробничої діяльності цілісності, узгодженості, взаємодії інноваційних змін компонентів освітньої системи, зумовлених його інноваційним розвитком;
- відкритості, що передбачає досягнення суспільної згоди місцевої влади, громади, громадських організацій щодо забезпечення інноваційних процесів в усіх сферах діяльності;
- діагностичності, який передбачає обов'язковість моніторингу ефективності інноваційного розвитку, його потребам і запитам учасників освітнього процесу;

---

* В Україні спостерігається тенденція зменшення кількості працівників, які займаються науковими дослідженнями та розробками. В 2016 році їх було 97,9 тис. осіб, в 2018 році – 88,1 тис. осіб [4, с. 44].

- інтеграції науки, освіти, виробництва, реалізація якого забезпечує інноваційний розвиток науково-освітньої діяльності, формування креативної економіки.

Все вищезазначене, а також належна увага щодо організації навчання власне працівників навчальних закладів, у тому числі педагогічних, сприятиме прискоренню економічного розвитку в Україні, підвищенню добробуту населення та інтеграції нашої країни в європейський простір.

Список використаних джерел

1. Захарін С.В. Інвестиційний ресурс технологічного розвитку економіки // Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осецький В.М. та ін.; за ред. Л.І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2011. – С. 245-302.
2. Коровський А.В. Еволюція людського фактору економіки та проблеми його формування: монографія / А.В. Коровський. – К.: КНЕУ, 2004. – 184 с.
3. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Державна служба статистики України. –К.; 2018. – 541 с.
4. Україна у цифрах-2018. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.; 2019. – 45 с.
5. Биков В.Ю. Методологічні та методичні основи створення і використання електронних засобів навчального призначення / В.Ю. Биков, В.В. Лапінський // Комп'ютер у школі та сім'ї. – 2012. – №2(98). – С. 3-6.

УДК 378: 001.895

Зернюк О.В., к.т.н., доцент; Рохман В.В., студент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО НАВЧАННЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Сьогодні науковці, що займаються викладанням в університетах по всьому світу, поділяють загальні прагнення розробити освітні положення, які б дозволили вищим навчальним закладам стати більш орієнтованими на якість освітніх послуг. Така орієнтація на навчання є ключовою для підвищення якості сучасної вищої освіти і може бути досягнута різноманітними методами. Сучасні інноваційні практики викладання та навчання можна згрупувати за шістьма загальними напрямами:

залучення студентів через практику;
електронне навчання, орієнтоване на студентів;
технологія навчання;
моделювання;
ефективна трансформація;
інновації навчальних програм.

Хоча, варто відмітити, що в різних країнах світу освітній контекст досить суттєво відрізняється, існує надзвичайна схожість у підходах до інноваційного викладання та навчання. Незалежно від того, чим займаються вчені викладачі – моделюванням, електронним навчанням, трансформацією чи використанням сучасних технологій, вони працюють над тим, щоб розширити можливості студентів.

Сучасні закордонні дослідники та практики з вищої школи обговорюють, як можна покращити творчі здібності студентів. Досить широко розглядаються питання нової культури вищої школи, яка включає декілька основних елементів, таких як:

створення навчальних середовищ, які виховують та цінують творчість професорів;

вплив чинників приналежності, культури та особистісних факторів на творчий потенціал студентів;

вплив практики оцінювання на умови для творчості і, відповідно, на досвід студентів;

стратегії та тактики навчання творчості в середовищі, яке цінує критичність;

стратегії опитування студентів та те, як вони розкривають свої підходи до творчості;

вплив різноманітних поглядів на поняття творчості на підходи до творчого навчання;

важливість явної підтримки творчості та рефлексії, терміни, розуміння яких відрізняється між репетиторами та студентами;

необхідність широкого залучення до творчості як результат педагогічної роботи у вищій школі;

сприяння творчості через використання візуального, метафоричного, розповіді;

використання фотографій як основи, з якої можна розвивати творчі бесіди;

зв'язок між культурою та освітою викладачів та основними викликами, які вона може поставити;

можливості створення міждисциплінарного центру творчості в університеті.

Проблема, яку вирішують міжнародні науковці та практикуючі вчені, що сприяють підвищенню якості викладання та навчання в університеті, - це як найкраще підвищити якість викладання та навчання в університеті, а отже, створити культуру якості вищої освіти.

Однією з вартих уваги на сьогодні є праця колективу авторів за загальною редакцією професора Джона Бігса «Quality Enhancement of University Teaching and Learning» [1]. Фактично ця праця є відповіддю на занепокоєння, що політика та практика вищої освіти, як правило, привертають занадто багато уваги академічному змісту та викладанню, як основним напрямам діяльності. Однак практика свідчить про те, що студенти часто не готові до змін підходів до навчання, викладання та навчальних програм при переході від рівня бакалаврату до магістратури й PHD. Незважаючи на думку, що домінуючим вважається навчання, коли викладачі передають знання, самі студенти все частіше бажають бути більш самостійними в пошуку необхідних, на їх думку, знань.

Для всіх, хто працює з питаннями якості у вищій школі, робота з підвищенням якості - це мистецтво позитивного узгодження кількох відносин із зацікавленими сторонами та водночас постійним впровадженням інновацій в рамках існуючої традиційної практики.

На думку Д. Бігса [1], сучасні викладачі вищої школи повинні сфокусуватися на підходах до підвищення якості (QE) в університетах, процесі, який суттєво відрізняється від взаємопов'язаної концепції забезпечення якості (QA), особливо стосовно прагнень до змін.

Міжнародні науковці та практикуючі вчені, що сприяють «підвищенню якості викладання та навчання в університеті», мають підвищити якість викладання та навчання в університетах та тим самим створити культуру якості вищої освіти.

Думка про те, що успішні ініціативи з питань QE повинні завжди залучати студента, викладача та заклад освіти,присутня сьогодні в роботах багатьох закордонних вчених [2,3]. Для цього використовують імітаційні ігри та рольові ігри у вищій школі, як засоби для покращення результатів навчання студентів університетів.

Зміст таких ігор повинен збалансувати теорію та практику. Саме це стосується того, як моделювання та ігри працюють у конкретних контекстах та сприяють створенню знань та вмінь, формують відповідні компетентності. Досліджується, як люди можуть переходити від підходів, орієнтованих на навчання до дизайну імітацій та ігор для полегшення навчального процесу.

Інновації за допомогою справжнього навчального середовища, досвіду та польових робіт містять можливості для застосування методу інтеграції для створення інноваційних бізнес-ідей та для засвоєння навичок роботи в мультикультурній команді, зосереджуються на розробці та тестуванні бізнес-ідей. Це метод, який використовується для демонстрації студентам бізнесу, які аспекти вони повинні враховувати при створенні нових бізнес-ідей. Метод спрямований на створення автентичного досвіду навчання для студентів. Автентичний досвід створює міцні спогади, які можуть бути використані пізніше у навчанні

як основа для внесення знань. Одночасно це пропонує студентам можливості виявити власні сильні сторони та ознайомитись зі своїми однокурсниками.

Проект міжвузівської співпраці, коли студенти в невеликих колективах збирають дані, що стосуються будь-яких соціальних питань, що їх цікавлять. Дані використовуються для отримання двох результатів - академічного наукового дослідження для студентів одного університету та бізнес-плану для студентів іншого університету. Завдяки цій практиці студенти розвивають практичні навички дослідження та більш ефективно навчаються академічній грамотності. Досвід спільної роботи також розширює їхні соціальні та комунікативні навички, працюючи в мультидисциплінарних та полікультурних командах.

Ці та інші сучасні технології навчання у вищій школі можуть бути імплементовані й в Україні. Результати їх впровадження в практику викладання та навчання допоможе студентам навчатися різному, кращому та іншому, а відповідно й визначити та розкрити свій потенціал.

Список використаних джерел

1. John B. Biggs. Quality Enhancement of University Teaching and Learning [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (https://www.bookdepository.com/Quality-Enhancement-University-Teaching-Learning-John-B-Biggs/9781909818125)

2. Simulations, Games and Role-play [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.economicsnetwork.ac.uk/handbook/printable/games_v5.pdf

3. Innovative Teaching and Learning in Higher Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pdfs.semanticscholar.org/ab78/635a24c69b4f55b96237a77ccc837154df30.pdf

УДК 338.012

Камзенов А., магистрант

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева(Нур-Султан, Казахстан)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В большинстве развитых стран логистическая отрасль является одной из основных статей дохода предпринимателей. В промышленно развитых странах около20–30 процентов ВНП занимает транспорт и логистика. Исследования зарубежных экономистов показали, что сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно увеличению объема продаж фирмы почти на 10 %.

В развитых странах идет тенденция по пути создания крупных высоко интегрированных логистических систем, в составе которых включены транспортно-логистические хабы, транспортные компании, логистические терминалы, а также другие составные части логистической системы. В настоящий момент идет активное развитие международных трансконтинентальных логистических компаний, целью которых является снижение затрат при транспортировке информации, товаров, капитала. Развитие современных логистических систем является катализатором интеграции Казахстана на мировых рынках товаров, капитала и информации.

Казахстан расположен на стыкеАзии и Европы, большая площадь государства, крупнейшие запасы природных ископаемых, неоднородная заселенностьделают экономику востребованной в глубокопроработанной современной траспортно-логистической отрасли. Есть большой потенциал превращения этой отрасли в один из основных движителей экономики современного Казахстана.

В настоящее время наблюдается положительная динамика развития транспортной отрасли Казахстан. Благодаря поддержке руководства Республики Казахстан, многочисленным государственным программам поддержки предпринимателей, иностранным инвестициям сейчас наблюдается тенденция на обновление и расширение

типов железнодорожного подвижного состава, грузового автомобильного транспорта, транспортно-логистических центров. Но несмотря на положительную динамику транспортно-логистическая отрасль Казахстана обладает неразвитыми технологиями и слаборазвитой инфраструктурой. Дополнительные внутренние и внешние инвестиции на развитие инфраструктуры, применение инновационных технологий помогут сделать эту отрасль одной из самых высококонкурентных и прибыльных в Казахстане.

В существующих отраслевых программах развития транспортной системы и инфраструктуры Казахстана учтен мировой опыт взаимодействия предприятия, региона и страны с транспортным комплексом, что должно привести к развитию технологий, совершенствованию транспортной, а также финансово-экономической политике государства в транспортном секторе с учетом мировых тенденций в сфере транспорта и логистики.

В Казахстане представлены несколько крупных логистических компаний, включая иностранных представителей, оказывающих транспортно-логистические услуги. Проблема Казахстана в недостаточном развитии траспортно-логистической отрасли, и одна из основных проблем является неспособность справляться с возрастающими грузопотоками, вызванных рядом причин: слабая диспетчерская поддержка, а также разрозненные и несогласованные действия участников рынка грузоперевозок.

Рыночная экономика заставляет предпринимателей работать в новых экономических условиях, решать проблемы необходимо своими силами, прибегая к помощи государства в крайнем случае. Представители бизнеса в Казахстане используют внутренние логистические компании, хотя во всем мире эту часть производства передают на аутсорсинг, так как это требует больших финансовых вливаний, что ведет к увеличению себестоимости продукции и с каждым годом издержки будут возрастать. Необходимо распределить функции производителей, отделив транспортно-логистические функции, так как увеличение грузооборота приведет к снижению транспортных издержек у всех производителей и торговых компаний.

Международные транспортные коридоры«Север — Юг», а также«Восток — Запад»пересекающие территорию Казахстана обуславливают необходимость создания крупных региональных логистических центров.

Перспективным направлением развития является формирование современных региональных логистических хабов (РЛХ), что является одним из основных условий интеграции в международные транспортные коридоры. Особую роль необходимо отнести крупным транспортно-логистическим узлам, где сопряжены наземные, водные и воздушные транспортные сети: Юг — г. Алматы, г. Шымкент, МЦПС «Хоргос», Север — г. Нур-Султан, г. Петропавловск, Запад — морской порт Актау, г. Актюбинск, Центр — г. Караганда и Восток — г.Усть-Каменогорск, а также другие города, географическое положение которых позволяет оптимизировать распределение грузов.

На настоящий момент, учитывая то, что контейнерные грузовые перевозки превышают половину грузооборота в международной торговле, а также наблюдается общая мировая тенденция на увеличение этого показателя, правильным шагом было бы усиление государственной поддержки в развитии контейнерных перевозок и созданию крупных узловых логистических центров, которые могли бы обеспечить оперативную обработку грузов различных видов транспорта на примере развитых зарубежных стран.

Главным преимуществом транспортных коридоров проходящих по территории Казахстана является значительное сокращение расстояний при транспортировании грузов между Европой и Китаем. Для сравнения расстояние между портом Гуанчжоу и портом Амстердам по морскому пути составляет более 18 тыс. км., расстояние при транзите по территории России составит более 11 тыс. км., то расстояние при транзите по территории Казахстана составит чуть более 10 тыс. км [1]. Однако выгодное географическое положение некоторых транспортных коридоров Казахстана не является достаточным условием для переориентации грузопотоков из третьих стран, так как критерии времени, качества

обслуживания, затрат, тарифов и свободы передвижения представляются в альтернативных вариантах, предлагаемых соседними странами [2].

Специалисты в области логистики и транспорта отмечают, что нынешние показатели уровня развития транзита в Казахстане говорят о том, что отрасль находится на стадии становления. Перспектива роста отрасли очень высока при условии правильной государственной политики и качественной реализации государственных программ, таких как стратегия «Казахстан-2050», программа «НурлыЖол», Государственная программа развития интеграции инфраструктуры транспортной системы до 2020 г. и др[3].

К 2020 г. объем внешней торговли Китая и ЕС прогнозируется на уровне 170 млн. тонн, при этом объем транзитных перевозок по территории Казахстана в данном направлении составит около 8-9 млн. тонн. Соседство с крупнейшим рынком как в плане производства, так и потребления обязывает нас развивать отрасли, непосредственно связывающие нас. Международные транспортные коридоры, проходящие по территории Казахстана должны многократно возвратить инвестиции, вложенные в инфраструктуру и транспортную отрасль в целом, сделав ее одним из флагманов казахстанской экономики.

Список использованной литературы

1. https://www.searates.com
2. «Тенденции и концепция развития логистической системы товародвижения в Казахстане», Ж.С. Раимбеков, А.Е. Сарсенова, Вестник КарГУ, 2007 http://articlekz.com/article/5923
3. http://www.akorda.kz

УДК 378.147

Козаченко Г.В., д.е.н., професор
Національна академія внутрішніх справ (м. Київ, Україна)
Білоусова А.Ю, к.е.н.
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ОСОБИСТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ НАВЧАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Зміст освіти - це чітко окреслене коло знань про природу та суспільство, компетенцій, якими людина оволодіває шляхом навчання у навчальному закладі або самостійно, людське мислення, культура, практичні уміння та навички, необхідні для життєдіяльності людини [1].

Вищій освіті в Україні, як і у будь-якій країні, належить особливе місце, оскільки вона є акумулятором інтелектуального багатства суспільства, рушійною силою соціально-економічного прогресу та передумовою утвердження розвиненого громадянського суспільства.

В Україні попри достатньо високі витрати на вищу освіту, суттєву питому вагу осіб з вищою освітою задоволеність працедавців якістю робочої сили зменшується, збільшується розрив між вимогами працедавців та рівнем освіти. Все яскравішою становиться незадоволеність вищою освітою молоді України, яка вибирає навчання за кордоном. Так, протягом 2010-2015 рр. чисельність молодих українців, що навчалися у зарубіжних вишах, збільшилася удвічі - з 28 тис. до майже 60 тис. У 2017/2018 навчальному році майже 83 тис. осіб з українським громадянством навчались у зарубіжних університетах (приблизно 8,5% від кількості студентів, що навчалися у ЗВО України за денною формою).

Багато явищ негативного характеру у системі вищої освіти України зумовлено невідповідністю змісту вищої освіти реаліям та запитам сьогодення, не просто наявністю, а

укріпленістю технологій навчання, що вже не відповідають очікуванням тих, хто збирається отримувати вищу освіту.

До недавнього часу зміст вищої освіти в Україні був підпорядкований потребам виробництва, науки, техніки, політики, економіки та ін., тобто зовнішнім стосовно людини потребам. Людські потреби, потреби особистості, накопичений досвід знаходили значно менше відображення і мали невелике значення, а іноді на них просто не звертали уваги [2].

Проте кардинальні зміни, що відбулися у суспільстві, перетворення знань на капітал і головний ресурс постіндустріальної економіки зумовили суттєву трансформацію людських уявлень про життя, роботу, суспільство, облаштовування майбутнього, що поступово підірвало усталені погляди на зміст вищої освіти, її отримання (з одного боку) та надання (з іншого боку), а також висунуло нові вимоги до вищої освіти, які у загальному вигляді зводяться до такого:

сучасний навчальний процес спрямований на здобуття знань, а повинен бути спрямований на розуміння та усвідомлення навчального матеріалу;

виникає необхідність переосмислити критерії освіченої людини, адже дотепер немає чіткого уявлення про зміст сучасної постіндустріальної освіти, хоча необхідність змін у вищій освіті розуміють усі;

зростає попит на працівників, які можуть оперативно приймати рішення навіть у критичних ситуаціях, знаходити свій шлях в нових умовах роботи, в новому оточенні, встановлювати нові відносини в ситуаціях, які швидко змінюються [3];

випускник вишу має володіти достатнім тезаурусом на початковій стадії своєї практичної діяльності, мати належну базу знань для орієнтації в будь-якій ситуації протягом усього періоду професійного життя;

набуття знаннями статусу безпосередньої продуктивної сили потребує вміння все життя набувати нових знань і застосовувати їх, що зумовлює необхідність переходу у вищій освіті від кваліфікації до компетенції;

дедалі більшої ваги набувають компетентність та професіоналізм викладачів закладів вищої освіти (ЗВО), зростає необхідність перебудови навчального процесу на користь тих форм навчання, які не просто забезпечують нагромадження знань умінь та навичок в здобувачів вищої освіти, а створюють умови для формування в них здатності до самостійного прийняття рішень, розвивають у них готовність до самоосвіти та відповідальності за свою освіченість і рівень знань [3].

Нові вимоги до вищої освіти потребують внесення принципових змін до навчального процесу, що виражається, перш за все, у пошуку та поширенні нових видів навчання, до яких належить і особистісно-орієнтоване навчання, необхідність використання якого у ЗВО України актуалізувалася достатньо давно, але реальних кроків щодо його застосування у вітчизняній вищій школі не зроблено.

Особистісно-орієнтоване навчання засновується на тісній взаємодії студента та викладача, врахуванні природних нахилів, здібностей, індивідуальних відмінностей, суб'єктивного досвіду студентів, унікальності кожного з них, переслідує мету реалізації творчого потенціалу студента, постійному вдосконаленні педагогічної майстерності викладача та поглибленні його знань.

Особистісно-орієнтоване навчання передбачає:

зосередження на потребах у знаннях студента;

надання пріоритету індивідуальності студента;

пристосування методики навчання до індивідуальних особливостей та можливостей студента;

співпрацю, співдружність між студентами та викладачами;

відкритість та відвертість відносин студентів та викладачів;

створення у навчанні ситуації вибору та відповідальності;

актуалізацію особистісного зростання студента як основи його самостійності в оволодінні необхідними знаннями;

стимулювання розвитку і саморозвитку студента.

Головними перевагами особистісно-орієнтованого навчання вбачаються такі:

створення умов для повноцінного виявлення та розвитку особистісних якостей здобувачів вищої освіти;

орієнтація на результати навчання, що вимагає перегляду освітньо-професійних програм спеціальності та робочих програм дисциплін з метою наповнення їх новітнім змістом, що становиться можливим за нового підходу до методології їхнього розроблення (зокрема, йдеться про посилення компетентнісного підходу);

формування в студентів вміння самостійно (але під керівництвом викладачів) набувати нових знань і застосовувати їх;

переорієнтація з запам'ятовування готових знань до формування особистісних новоутворень, вміння творчо навчатись, опрацьовуючи наукові знання і суспільний досвід стосовно потреб практики;

стимулювання інтелектуального розвитку студентів і збагачення їхнього мислення завдяки посиленню самостійності навчання.

Поширенню використання у вітчизняній вищій школі особистісно-орієнтованого навчання перешкоджає низка обставин, головні з яких зводяться до такого.

Особистісно-орієнтоване навчання у вищій школі передбачає індивідуальну організацію навчального процесу, тоді як дотепер у вітчизняних ЗВО зберігається групова організація, відповідно до якої на першому курсі формується студентська група, склад якої зберігається протягом усього терміну навчання студентів (бакалаврів або магістрантів). Використання критерію «економічна доцільність» примушує ЗВО формувати студентські групи з чисельністю не менше 25 осіб. Групи з 10-12 студентами вважаються економічно недоцільними. І тут не можна не згадати про дуальний характер ЗВО в Україні:

з одного боку, ЗВО є державною інституцією, оскільки виконують державне замовлення на підготовку фахівців за рахунок фінансування з державного бюджету, а тому мають діяти за державними освітніми стандартами;

з іншого боку, у бюджетах ЗВО постійно зростає частка коштів, які вони отримали за надання освітніх та інших послуг на контрактній основі.

Дуальність природи діяльності ЗВО в Україні зумовлена низкою причин, але є стійкою, зберігається і негативно впливає на їхню діяльність, у тому числі суттєво обмежує можливості переходу вітчизняних вишів на новітні технології навчання.

Робочі програми дисциплін, що викладаються, складаються для студентських груп загалом, через що в при викладанні дисциплін складно врахувати природні здібності та індивідуальні відмінності студентів, рівень їхньої підготовки. Робочим навчальним планом підготовки студентів для певної спеціальності не передбачено факультативні заняття або заняття з малими групами студентів.

Особистісно-орієнтоване навчання у вищій школі відкриває широкі можливості для гнучких форм навчання (частина занять проводиться очно, а частина за дистанційною формою), що дозволяє врахувати прагнення сучасної молоді до раннього працевлаштування, враховувати потреби практичної діяльності студента з отримуваними у процесі навчання знаннями, поєднувати теоретичне навчання з одержанням практичних навичок. Відмова від гнучкості у більшості вітчизняних вишів призводить до ігнорування студентами занять на користь практичної діяльності, проти якого виші безсилі і нічого не можуть йому протиставити. До того ж у цьому сенсі позиції вітчизняних вишів послабляються наявністю безлічі дистанційних платформ, якими користуються молоді люди зі знанням іноземної мови, яке сьогодні не є чимось винятковим.

Таким чином, перехід на нові підходи навчання, серед яких важливе місце належить особистісно-орієнтованому навчанню, у наш час є не просто важливим завданням вітчизняних вишів, а питанням їхнього виживання. При цьому не можна не визнати, що:

переходу на особистісно-орієнтоване навчання перешкоджає не лише невміння або небажання вітчизняних вишів, а й «правила поведінки», встановлені державою у системі вищої освіти;

особистісно-орієнтоване навчання передбачає суттєве підвищення вимог до кваліфікації та педагогічної майстерності викладачів вишів, їхнього уміння вибудовувати соціально-гуманітарні стосунки зі студентами.

Список використаних джерел

1. Артьомов І. В., Студеняк І. П., Головач Й. Й., Гусь А. В. Інновації у вищій освіті: вітчизняний і зарубіжний досвід : навч. посіб. Ужгород : ПП «АУТДОР-ШАРК», 2015. 360 с.

2. Кошечко Н. В. Інноваційні освітні технології навчання та викладання у вищій школі. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогіка. 2015. №1(1). С. 35-38.

3. Гривнак Б. Парадигма особистісно-орієнтованого навчання на початку нового століття. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2010. Вип. 42. С. 138-144. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_42_14.pdf

УДК 378

Корсунська М.Ю., аспірант,
Полтавський національний технічний університеті імені Юрія Кондратюка,
(м. Полтава, Україна)

SCRUM-МЕТОДОЛОГІЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Ефективність сучасного менеджменту підприємства цілком визначається вмінням створювати проектні команди та використовувати новітні технології проектного управління, що являють собою цілісну систему сучасних знань і практичних навичок щодо раціонального обґрунтування, планування, підготовки та виконання унікальних інвестиційних, інноваційних, будівельних, організаційних, інжинірингових й інших бізнес-проектів і програм розвитку підприємств [1].

Складність управління проектами визначається впливом інтеграційних процесів між країнами світу, різними сферами управлінської діяльності, процесів взаємного пристосування і зрощування національних господарських систем, що мають здатність до саморегулювання і саморозвитку на основі узгодженої міждержавної економіки і політики. Не менш важливими є процеси інтеграції знань у результаті поширення міждисциплінарних наукових досліджень, одночасного зближення та диференціації наук. Динамічні темпи створення наукових знань та темпи їх перетворення в інновації значною мірою визначають конкурентоспроможність підприємств на національних та світових ринках. У таких умовах принципово важливим стає оновлення методології управління підприємством із використанням сучасних технологій менеджменту, які довели свою результативність у світовій практиці.

Слушно вважають автори, що перебудова бізнесу при переході на проектно-керовані засади управління потребує формування нового виробничого середовища, що включає пошук керівниками різних рівнів способу поєднання традиційних для них методів управління з методологією управління проектами, програмами і портфелями [2, 3].

Серед сучасних методологій, що базуються на методології проектного управління підприємством з використанням сучасного програмного забезпечення, виділяється Scrum-методологія, запропонована у 1993 р. Дж. Сазерлендом та К. Швабером, а її назва «Scrum» розкриває зміст даної технології як командної гри, що відрізняється нестандартним розподілом ролі її учасників, унікальною організацією ітерацій, безперервним поліпшенням

у процесі роботи, а також може бути успішно використана у різних сферах суспільної діяльності (виробництві, будівництві, освіті, банківській, фінансовій, IT-сферах, політиці тощо). Сьогодні більше 70% IT-проектів реалізується на основі Scrum-методології.

Scrum-методологія є складовою гнучких agile-методологій та займає важливе місце в їх системі (Manifesto for Agile Software Development, 2001 р.) [4], націлена на мінімізацію ризиків реалізації проекту шляхом виділення коротких циклів (ітерацій), які, у свою чергу, забезпечують виконання усіх завдань щодо реалізації конкретного проекту з урахуванням виділених у цих циклах пріоритетів.

У роботі «Manifesto for Agile Software Development» визначено основні принципи agile: значимість команди, акцент на продукт, а не на документацію, прозорість процесів, постійне вдосконалення, швидкий результат.

Принципово важливими у цій методології є готовність команди до змін та нестандартних підходів в управлінні проектами. Scrum-команда є автономною, багатофункціональною, здатною до самоорганізації та самоуправління, обмеженою кількісно (включає 7 ($\pm$2) членів команди), готовою реагувати на будь які можливі зміни, здійснювати ефективні комунікації між всіма учасниками проекту на всіх стадіях його реалізації.

Втілення цієї методології водночас супроводжується формуванням сукупності вимог до менеджменту процесу розробки програмного забезпечення: вимоги до керівників, організації їх проектного навчання [2].

До інших переваг цієї методології відносять таке:

встановлення правил щодо управління процесом розроблення програмного забезпечення;

використання існуючих практик розроблення програмного забезпечення, що дає змогу корекції та внесення тактичних змін під час його розроблення.

Реалізація таких правил дає змогу вчасно виявляти та усувати відхилення від бажаного результату на перших етапах розроблення програмного продукту.

Втілення Scrum-методології у проектне управління, як правило, передбачає організацію відповідного проектного навчання, що включає:

навчання керівників та спеціалістів з метою підвищення якості менеджменту;

знайомство з новими інформаційними програмами з менеджменту; набуття нових умінь та навиків в управлінській, організаційній; інформаційно-аналітичній; проектно-дослідній; фінансово-економічній; адміністративно-господарській; інноваційній; методичні діяльності.

Практично, мова йде про створення автономних команд за типом стартапів у рамках реалізації кожного проекту [5, 6].

Аналіз використання сучасних інструментів та технологій менеджменту на вітчизняних підприємствах, які за змістом формують методологію управлінням їх розвитком, показує, що проектно-орієнтоване управління поки ще не стало явним та широко використовуваним підходом у практиці провадження проектної діяльності.

Разом з тим, в умовах швидкого переформатування національних та міжнародних ринків, процеси інформатизації, зміни внутрішніх та зовнішніх умов розвитку підприємств змінюють цінності їх діяльності, а саме: швидке реагування на зміни, що викликає зміни у плануванні реалізації проектів, постійний перегляд пріоритетів; швидкі (невеликі) цикли (ітерації) у плануванні проекту; тестування й перевірка гіпотез і реальних даних, що підвищує об’єктивність прийняття управлінських рішень, та дійсно супроводжується поліпшенням бізнесу; можливості самореалізації кожного члена проектної команди на основі високого рівня їх зв'язності, відкритості, довіри і взаємодії; співпраця замість ієрархічної моделі керування та роз'єднаності.

Практичний досвід таких організацій, як Google, Amazon, Salesforce.com, Microsoft, Adobe показує, що успішна реалізація Scrum-методології має багато переваг як для команд, так і для менеджерів, дозволяє забезпечити функціональність ПО за найвищим пріоритетом

та уникнути створення зайвих функцій, що дає змогу підвищити результативність проекту у цілому.

Список використаних джерел

1. Онищенко В.О., Комеліна О.В., Редкін О.В., Толкачев Д.М. Управління проектами. Теорія і практика професійного управління бізнес-проектами та програмами розвитку: підручник у трьох частинах. Полтава, ФОП Пусан А.Ф., 2017.
2. Кадыкова И. Н., Ларина С. А., Чумаченко И. В. Управление внутренними стейкхолдерами проектов при реализации стратегии программы. *Управление развитием сложных систем.* 2016. № 28. С. 68 – 74.
3. Керівництво з управління інноваційними проектами та програмами P2M: перекл. з англ. / під ред. С.Д. Бушуєва. Науковий світ, 2009. 173 с.
4. Manifesto for Agile Software Development. - Режим доступу: https://agilemanifesto.org
5. Марченко О. В. Методологія управління проектами SCRUM як приклад упровадження методології AGILE. *Зв'язок.* № 4, 2016.
6. Майк Кон. Scrum: гибкая разработка ПО = Succeeding with Agile: Software Development Using Scrum (Addison-Wesley Signature Series. Москва, «Вильямс», 2011. 576 с.

УДК 615.1:378:005.6

Ткаченко О.В., к. фарм. н., асистент кафедри управління якістю;
Лебединець В.О., д. фарм. н., проф., завідувач кафедри управління якістю
Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «СИСТЕМИ ЯКОСТІ В ФАРМАЦІЇ»

Всесвітня організація охорони здоров'я у «Глобальному договорі щодо прогресу у досягненні загального охоплення послугами охорони здоров'я» [1] в березні 2019 р. зазначили, що умови міжнародної діяльності в галузі охорони здоров'я передбачають, що всі країни-члени ВООЗ повинні мати відповідні структури і механізми забезпечення безперервного підвищення якості медичної та фармацевтичної допомоги та удосконалення технологій охорони здоров'я. ВООЗ були сформульовані завдання досягнення встановлених цілей, у яких відображені конкретні потреби всіх регіонів та запропоновано дії, необхідні для покращення здоров'я їх населення [2]. Ефективна реалізація зазначеного напрямку стратегії ВООЗ залежить від комплексу факторів, зокрема від підготовки у навчальних закладах компетентних кадрів для фармацевтичної сфери.

У сучасних умовах розвитку науково-технічного прогресу, міжнародної торгівлі, суттєвого підвищення вимог до якості товарів і послуг практично всіх видів, фахівці фармацевтичного напрямку повинні професійно володіти знаннями й мати відповідні практичні навички щодо організації й підтримки функціонування підприємства, установи, організації, що є суб'єктом фармацевтичного ринку, відповідно до всіх численних нормативних і законодавчих вимог, забезпечуючи якість фармацевтичної продукції та безпеку пацієнтів. Однією з фахових компетенцій Стандарту вищої освіти за другим (магістерським) рівнем вищої освіти підготовки здобувачів ступеня магістра в галузі знань 22 Охорона здоров'я за спеціальністю 226 Фармація, промислова фармація є здатність розробляти та впроваджувати систему управління якістю фармацевтичних підприємств згідно вимог чинних стандартів, здійснювати аудит якості та управління ризиками для якості фармацевтичної продукції.

«Системи якості в фармації» є професійно орієнтованою дисципліною, яка має на меті надання теоретичних знань та здобуття практичних навичок щодо стандартизації процесів, що впливають на якість лікарських засобів, відповідно до сучасних вимог; засвоєння базових принципів організації контролю, забезпечення й управління якістю фармацевтичної продукції на різних етапах її життєвого циклу; ознайомлення з положеннями чинних

нормативних і законодавчих актів України щодо ліцензування, сертифікації, акредитації, а також забезпечення набуття здобувачами вищої освіти практичних навичок щодо реалізації положень належних практик на підприємствах фармацевтичної сфери.

В критеріях оцінювання якості освітніх програм [3,4] для забезпечення якості вищої освіти України зазначено необхідність оновлення викладачами змісту освіти на основі наукових досягнень і сучасних практик у відповідній галузі. Враховуючи зміни нормативно-правових вимог, зростаючий попит до фахівців з управління якістю з боку підприємств фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я, впровадження екологічного управління, систем безпеки харчової продукції в роботу підприємств, кафедра управління якістю оновила робочу програму з дисципліни «Системи якості в фармації». Дисципліна складається з 2 змістових модулі та 8 тем:

Змістовий модуль 1. Система забезпечення якості лікарських засобів в Україні – структура, функції контролюючих установ, нормативно-правова база. Поняття системи управління якістю підприємств – суб'єктів фармацевтичного ринку (фармацевтичних систем якості).

Тема 1. Вступ до курсу "Системи якості у фармації". Хронологія світового розвитку науки про забезпечення й управління якістю. Концепція належних фармацевтичних практик (GXP) та їх роль у забезпеченні якості на всіх етапах життєвого циклу лікарських засобів. Нормативно-правова база з питань забезпечення й контролю якості лікарських засобів в Україні та Європейському Союзі.

Тема 2. Діяльність регуляторних органів у сфері обігу ЛЗ: їх функції та напрямки роботи. Аналіз основних елементів державної системи забезпечення якості лікарських засобів. Роль Державної Фармакопеї України. Сертифікація та ліцензування суб'єктів фармацевтичного ринку України.

Тема 3. Поняття системи управління якістю підприємств – суб'єктів фармацевтичного ринку (фармацевтичних систем якості). Огляд вимог універсального стандарту ISO 9001 та галузевої настанови ICH Q10 «Фармацевтична система якості». Етапи побудови ФСЯ.

Тема 4. Поняття інтегрованих систем управління підприємств – суб'єктів фармацевтичного ринку. Огляд вимог стандартів ISO 14001, ISO 22000 HACCP, ISO 13485.

Змістовий модуль 2. Прикладні аспекти формування, впровадження, аналізування та розвитку фармацевтичних систем якості

Тема 5. Визначення, регламентація та документування процесів ФСЯ. Розробка Настанови щодо якості, документованих процедур виконання процесів ФСЯ та стандартних операційних процедур (СОП).

Т ема 6. Аналіз та оцінка ризиків для якості ЛЗ при фармацевтичній розробці, виробництві й дистрибуції лікарських засобів. Методи визначення, аналізування та оцінювання ризиків для якості продукції.

Тема 7. Організація діяльності з валідації виробничих процесів та кваліфікації обладнання й допоміжних систем на підприємствах –суб'єктах фармацевтичного ринку.

Тема 8. Внутрішні аудити (самоінспекції) фармацевтичних систем якості: організація, документальний супровід, застосування методів аудиту, психологічні й етичні аспекти аудиту. Коригувальні й запобіжні дії (CAPA).

У дисципліну введено тему, яка розглядає основні поняття інтегрованих систем управління. Актуальність змін в програмі пов'язана з сучасним досвідом з розробки і впровадження єдиної системи управління фармацевтичних підприємств, що передбачає повну інтеграцію систем управління у відповідності до вимог стандартів ISO 9001 «Системи управління якістю», ISO 14001 «Системи екологічного менеджменту», ISO 22000 «Системи управління безпечністю харчових продуктів», ISO 13485 «Вироби медичні. Системи менеджменту якості. Вимоги для цілей регулювання», вимог Належних фармацевтичних практик та загальної системи менеджменту. Обізнаність щодо методів інтеграції систем управління в роботу фармацевтичних підприємств, основних принципів вищезазначених стандартів надасть можливість випускникам спеціальності 226 Фармація Національного фармацевтичного університету гідно конкурувати на ринку праці.

Список використаних джерел

1. Global compact for progress towards universal health coverage https://www.uhc2030.org/fileadmin/uploads/uhc2030/Documents/About_UHC2030/mgt_arrangemts___docs/UHC2030_Official_documents/UHC2030_Global_Compact_WEB.pdf
2. EB144/17 Medicines, vaccines and health products. Access to medicines and vaccines // MSF Statement: Agenda item 5.7.1 (EB144/17) – Medicines, vaccines and health products: Access to medicines and vaccines // WHO Executive Board, 144th Session, January 2019.
3. Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://naqa.gov.ua/wp-content/uploads/2019/07/Додаток-1.-Стандарти-і-рекомендації-щодо-забезпечення-якості-в-Європейському-просторі-вищої-освіти.pdf
4. Положення про акредитацію освітніх програм, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти : наказ МОН України від 11.07.19 №977– ст. 15.

УДК 378

Гудзь О.Є., д.е.н., професор,
Державний університет телекомунікацій (м. Київ, Україна)
Фурсова Н.А., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (м. Полтава, Україна)

ВІТЧИЗНЯНІ ТА МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В умовах євроінтеграційних процесів та трансформаційних перетворень посилюються вимоги до ефективності діяльності закладів вищої освіти (ЗВО), що вимірюється вітчизняними та міжнародними рейтинговими системами. Результати рейтингового оцінювання впливають на імідж університету в суспільстві і є визначальними для майбутніх студентів, дослідників, грантодавців, громадських організацій.

Найбільш популярною вітчизняною рейтинговою системою для ЗВО є «ТОП-200 Україна», яка представлена центром міжнародних проектів «Євроосвіта» в партнерстві з міжнародною групою експертів IREG Observatory on Academic Ranking and Excellence. Методика рейтингової системи «ТОП-200 Україна», містить відкриті дані прямих вимірів (85%), та експертних висновків фахівців у галузі вищої освіти і головних ринків праці України (15%). Результативність діяльності ЗВО за цією методикою здійснюється за допомогою інтегрованого індексу, який сформовано за рахунок індексу якості науково-педагогічного потенціалу (40%); індексу якості навчання (25%); індексу міжнародного визнання (20%) [1].

Серед міжнародних рейтингових систем оцінювання діяльності ЗВО найбільш впливовими є QS World University Rankings, Times Higher Education World University Rankings, The Academic Ranking of World Universities, U-Multirank World University Rankings [2-5].

QS World University Rankings розраховується за методикою британської консалтингової компанії Quacquarelli Symonds (QS) і здійснюється оцінка ключових областей ЗВО за низкою академічних показників та відгуків від роботодавців, враховуються студентські та міжнародні показники [2]. У 2019 році в рейтинг 1000 кращих університетів світу за версією The QS World University Rankings увійшли 6 українських ЗВО.

Times Higher Education World University Rankings є постійним виданням університетських рейтингів за версією журналу Times Higher Education, проводить рейтингове оцінювання за 13 показниками, які згруповані у 5 категорій (цитування – дослідницький вплив; навчання – навчальне середовище; дослідження – обсяг, дохід і

репутація; міжнародне співвідношення – співробітники та студенти; дохід галузі – інновації) [3]. У 2019 році до рейтингової системи Times Higher Education World University Rankings включено більше 1250 університетів, серед них 4 українських ЗВО.

Рейтингова система The Academic Ranking of World Universities представлена інститутом вищої освіти Шанхайського університету Цзяо Тун [4]. При формування рейтингової оцінки враховується чисельність випускників-лауреатів Нобелівської або Філдсівської премії (10%); співробітників-лауреатів Нобелівської або Філдсівської премії (20%); число найбільш часто цитованих дослідників в різних предметних галузях (20%); статті, опубліковані в журналах Nature або Science (20%); число статей, проіндексованих в Science Citation Index; сукупний результат попередніх показників по відношенню до чисельності працівників навчального закладу (10%). У 2019 році проведено оцінювання 1800 університетів, 1000 з яких увійшли в опубліковану частину рейтингу (українські ЗВО не представлені в опублікованій частині рейтингу).

U-Multirank World University Rankings є незалежним рейтингом, який підготовлений за рахунок фінансування програмою Erasmus+ Європейської Комісії. Робота консорціуму U-Multirank контролюється Консультативною радою. U-Multirank представлений як веб-інструмент, що дозволяє здійснювати порівняння на рівні університету в цілому та на рівні конкретних навчальних програм [5]. Рейтингова система враховує основні напрямки діяльності ЗВО, такі як: викладання та навчання; дослідження; подача знань; міжнародна орієнтація та регіональні взаємодії. У 2019 році до рейтингу увійшло 1711 університетів з 96 країн світу (представлено 57 ЗВО від України).

Вітчизняні та міжнародні рейтингові системи є інструментом оцінювання успішності ЗВО, технологій навчання та позиціонування на світовому рівні. Одним із шляхів подолання розриву між провідними зарубіжними університетами та зміцнення рейтингових позицій українських ЗВО є гармонізація показників з внутрішньою моделлю рейтингового оцінювання університетів, проведення постійного моніторингу рейтингових показників, їх аналіз за результатами діяльності.

Список використаних джерел

1. ТОП-200 Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.osvita.ua
2. QS World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.qs.com/rankings/
3. Times Higher Education World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings
4. The Academic Ranking of World Universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.shanghairanking.com/ARWU2019.html
5. U-Multirank World University Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.umultirank.org

УДК 330

Шаміла Хасан Ісмаїл, здобувач,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Туристична галузь у сучасному розвитку країн світу набуває все більшого розвитку, а внесок туризму у створення валового внутрішнього продукту стає все більш значним. Причинами цього є зростання добробуту населення, підвищення мобільності його пересування, покращення інфраструктури подорожей. У наукових працях туризм розглядається як соціально-економічна категорія, вид економічної діяльності, що включає всю (чи майже всю) сукупність явищ і процесів,

пов'язаних з відновленням сил людини та задоволенням її фізіологічних і соціальних потреб. Подальший розвиток туризму вимагає розвитку відповідної інфраструктури та сервісу, а також відповідного ресурсного забезпечення. Туристичні ресурси є комплексним поняттям. До туристичних ресурсів відносять такі: природні; історико-культурні; соціально-економічні умови та ресурси; економіко-географічне положення, розвиток транспортної мережі та транспортна доступність території, рівень її економічного розвитку, сучасна соціальна інфраструктура та рівень забезпечення обслуговування населення; трудові ресурси тощо.

Сучасні особливості інвестування туристичної галузі визначаються сукупністю економічних, адміністративних, правових методів, способів, інструментів залучення необхідних інвестиційних ресурсів, що створюють умови для подальшого розвитку туристичної галузі.

Сучасний механізм інвестування туристичної галузі включає: 1) економічні методи, способи, інструменти, тобто ті, що забезпечують сприятливе економічне середовище для інвестування розвитку туристичної галузі (оподаткування діяльності, вартість кредитних ресурсів, наявність необхідної інформації); 2) правові чи нормативно-правові методи, способи, інструменти забезпечення розвитку туристичної галузі – закони, постанови уряду країни, національні та регіональні програми, стратегії та інші документи, що прямо чи опосередковано впливають на розвиток туристичної галузі; 3) адміністративні методи, способи, інструменти, тобто ті, що пов’язані з режимом адміністрування туристичного бізнесу, процедури щодо відкриття, здійснення діяльності, доступності до туристичних ресурсів тощо. Важливим аспектом формування механізму інвестування туристичної галузі країни (як виду економічної діяльності) є спосіб доступу до туристичних ресурсів (вільний, обмежений тощо), право володіння або користування ними.

Сформовані світові тенденції розвитку туристичної галузі певним чином впливають на організаційно-економічний та інвестиційний механізми забезпечення її розвитку. Зокрема, слід враховувати швидке розширення та урізноманітнення об'єктів туристичних подорожей; посилення впливу факторів, що негативно впливають на розвиток туристичної індустрії (військова та політична нестабільність; екологічна безпека, епідеміологічна ситуація, природні катаклізми та катастрофи; злочинність); нові зміни у розвитку туристичної індустрії, що впливають на туристичний потенціал країни та його можливості; сучасні виклики у розвитку туристичної галузі: максимальна швидкість реагування на зміни; створення достовірного та актуального інформаційного середовища (медіа; відеозаписи в Інтернеті, соціальні медіа, блоги для туристів), доступність туристичних об’єктів, туристичних визначних пам'яток та маршрутів для самостійних туристів; якість сфери обслуговування; інтернет-ресурс; місцеві знання про туристичні об’єкти).

До основних напрямів вдосконалення організаційно-економічного механізму інвестиційного забезпечення туристичної галузі України слід віднести: вдосконалення системи управління розвитком туристичної діяльності на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях; формування державної політики у сфері туризму, інструментів, методів, важелів її інвестиційного забезпечення; визначення стратегічних пріоритетів розвитку туристичної діяльності, стратегій і програм розвитку туризму; створення дорожньої карти щодо розвитку національної системи інфраструктури забезпечення туристичної діяльності; запровадження механізмів публічно-приватного партнерства; впровадження міжнародного досвіду організації туристичної діяльності в Україні.

Список використаних джерел

1. 3. Travel & Tourism Economic Impact 2016 Annual Update Summary [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/regions%202016/world2016.p df.

2. Reisinger Y. Transformational tourism: tourist perspectives / Yvette Reisinger. – Cambridge, MA : CAB International, 2013. – XVI, 237 p. : ill.

3. Sharpe W. Investment / W. Sharpe. – 3rd ed. – Englewood Cliffs ; N.J. : Prentice-Hall, 1985. – XXI, 746 s.

УДК 330

Аширу Ісмаілі Кашасіра, здобувач,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
(м. Полтава, Україна)

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації кардинально змінюється місце, роль та функції національної моделі економічного розвитку. Сучасна модернізація світу не може здійснюватись за єдиним вектором розвитку. Вчені визначають такі основні наслідки глобалізації: поява нових магістральних тенденцій, за якими буде розвиватись світ упродовж майбутніх кількох десятиліть; коригування національних систем державного управління, зміна стратегій економічного, політичного та духовного розвитку; взаємоможвлежність країн світу; уніфікація й стандартизація умов та факторів розвитку окремих країн світу.

Кожна держава не лише постає перед необхідністю протистояти глобалізаційним викликам, а й має створювати систему адаптації до їх впливів та розробляти відвпоідні механізми управління такими процесами. Цей складний процес у науковій літературі пов'язаний із необхідністю розроблення універсалізованих принципів управління розвитком, свпровадженням стандартів та технологій управління, що супроводжується певною втратою власної національної ідентичності та провокує виклики національної безпеки.

До типових моделей розвитку національної економіки відносять: л

іберальну (неоліберальну чи приватно-корпоративну) модель, основними ознаками якої є невелика частка в економіці країни державної власності при пануванні свободи суб'єктів ринку, низька частка державного бюджету в структурі ВВП. До такої групи караїн відность США, Велику Британію, Ірландії тощо:

модель соціально орієнтованої економіки (соціал-демократична чи соціал-ліберальна), для якої характерним є суттєвий перерозподіл доходів приватного сектору через податкову систему, а питома вага держбюджету в ВВП перевищує 50%. До такої моделі відносять країни-члени ЄС, Канаду та Ізраїль;

азіатсько-Тихоокеанську модель (Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур), для якої притаманні процеси гармонізація інтересів підприємців та держави, посилений вплив на суспільне відтворення людського фактору.

Узагальнення та систематизація прць за цією проблематикою дає змогу визначити такі наслідки цього: виникнення соціально-політичних та етнічних конфліктів, втрата динамічної рівноваги економічного розвитку, стабільного розвитку, ефективного управління.

Важлива роль у попередженні та доланні глобалізаційних викликів належить розробці ефективних управлінських механізмів, спрямованих запровадження механізмів розв'язання та попередження глобальних проблем на основі спільного розвящання проблем в політичній, економічній, гуманітарній, інформаційній та військовій сферах усіма країнами світу.

З цією метою світова спільнота розробляє "прогнозні сценарії розвитку", "вірогідні моделі майбутнього", "сценарні моделі майбутнього" з метою забезпечення розв'язання глобальних проблем суспільного розвитку та запровадження механізму збереження стійкості та рівноваги у розвитку. В умовах глобалізації кожна держава намагається створити власний інструментарій розв'язання глобальних проблем сучасності, спираючись на підтримку інших держав.

Список використаних джерел

1. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток / М. Кастельс // Соціальна глобалістика: навч. посіб. / за наук. ред.: Е. А. Афоніна, В. Д. Бондаренка, А. Ю. Мартинова. – К. : Освіта України, 2011.

2. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.

УДК 656.025

Россолов О.В., к.т.н., доцент; Лобашов О.О., д.т.н., професор
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова (м. Харків, Україна)

БАЗИСИ ПОБУДОВИ СИСТЕМ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОСТАЧАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ

Концепція сталого розвитку стала ключовою основою в пріоритетності формування транспортної інфраструктури та системи матеріальних поставок в містах [1]. Фактично відбувається перехід від економічно орієнтованого підходу, який передбачає максимізацію прибутку при побудові систем матеріального постачання, до парадигми сталих постачань [2]. Ключову роль в даному процесі відіграють місцеві органи самоврядування, які імплементують комплекс заходів в області сталого розвитку міст [3]. Найчастіше впровадження даних заходів в рамках міського ланцюга постачань вимагає істотних змін у технології перевезень, а саме: формування годинних вікон, які передбачають зміни трас маршрутів [4], організацію поза пікових або нічних поставок [5], а також упровадження двоешелонних систем [6] з забороною проїзду або паркування вантажного транспорту в центральних частинах міст [7]. Результатом упровадження комплексу заходів у рамках сталого розвитку є поліпшення стану трафіку, підвищення транспортної доступності громадського транспорту [8] та подальше зниження негативного впливу транспорту на навколишнє середовище [3]. Серед негативного впливу транспорту можна відзначити як найбільш суттєве шумове забруднення [9] і забруднення повітря діоксидом вуглецю [1]. При цьому, іноді доводиться жертвувати деяким підвищенням транспортних витрат, що є менш вагомим у наші дні в порівнянні із зростаючим негативним впливом транспортної галузі. При організації поставок у рамках агломерації пробіги транспортних засобів значно зростають, що передбачає зростання обсягу викидів діоксиду вуглецю в атмосферу.

Вартісна оцінка транспортного процесу також є важливою в рамках парадигми сталого розвитку. Зниження негативного впливу транспорту на навколишнє середовище можливо також при мінімізації транспортної роботи (як наслідок знижується потреба в паливі) в рамках проблем проведення маршрутизації. При цьому ефективність вирішення даної проблеми підвищується при її розгляді спільно із завданням мультиешелонування [6]. У рамках міської логістики широке застосування отримали двоешелонні системи дистрибуції, які передбачають використання в рамках кожного ешелону раціональний за вантажопідйомністю рухомий склад. При такій постановці завдання мінімізація загальних витрат на транспортування можлива шляхом локального рішення питання маршрутизації на кожному ешелоні.

Структура ланцюга постачань, а саме, ешелонування, безпосередньо впливає на загальну кількість автомобіле-кілометрів і обсяг викидів діоксиду вуглецю [10]. Елементи складської інфраструктури також відіграють важливу роль в процесі дистрибуції товарів [11]. Так, використання міських розподільчих центрів дозволить знизити загальний пробіг транспортних засобів та час в дорозі за поточних транспортних умов [3]. При варіативному попиті актуальним питанням є визначення оптимальної кількості та розташування локальних складів дрібних відправок, що використовуються в рамках другого ешелону. Одним із варіантів вирішення даного питання є використання мобільних складів на прикладі TNT Express у Брюсселі [12]. Однак, їх використання передбачає невисоке корисне завантаження транспортного засобу, який виступає в якості мобільних складів, так як він додатково перевозить необхідну вантажну техніку і транспортні засоби для доставки товарів кінцевому споживачеві.

При побудові міського ланцюга постачань на принципах сталого розвитку важливим показником є сукупний результат від функціонування цієї системи. Виходячи з того, що результат може бути як прямим, так і непрямим, пропонується виділити два види впливу:

економічного характеру (прямий) і вплив на навколишнє середовище (непрямий). Перший характеризує витрати на функціонування приміського ланцюга постачань з прямим урахуванням транспортних і складських витрат. Другий дозволяє оцінити збиток, що завдається навколишньому середовищу, внаслідок операційної діяльності ланцюга постачань. Математична постановка досліджуваного процесу має такий вигляд [13]:

$$R_G = R_T + R_W + R_E \to \min, \tag{1}$$

де R_G – сукупний результат від функціонування ланцюга постачань, у.о.; R_T – витрати на виконання транспортування товарів, у.о.; R_W – витрати на складські операції і утримання складів, у.о.; R_E – збиток, що завдається навколишньому середовищу приміським ланцюгом постачань, у.о.

За таких умов формування структури логістичного ланцюга відбувається на основі сталої концепції розвитку, що, відповідно, повинно гарантувати покращення умов проживання населення міст. Це в свою чергу повинно призвести до позитивних наслідків в економічному просторі та інвестиційному кліматі міст та країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Aktas, E., Bloemhof, J. M., Fransoo, J. C., Günther, H.-O., 2018. Green logistics solutions. Flexible Services and Manufacturing Journal 30.3, 363–365.
2. Russo, F., Comi, A., 2018. From City Logistics Theories to City Logistics Planning: Towards Sustainable and Liveable Cities, in Taniguchi, E. and Thompson, E. (Ed.), City Logistics 3: Towards Sustainable and Liveable Cities, Wiley Online Library, 329–347.
3. Russo, F., Comi, A., 2012. City characteristics and urban goods movements: A way to environmental transportation system in a sustainable city. Social and Behavioral Sciences 39, 61–73.
4. Wygonik, E., Goodchild, A., 2011. Evaluating CO2 emissions, cost, and service quality trade-offs in an urban delivery system case study. IATSS Research 35, 7–15.
5. Holguín-Veras J., Encarnación, T., González-Calderón, C.A., Winebrake, J., Wang, C., Kyle, S., Herazo-Padilla, N., Kalahasthi, L., Adarme, W., Cantillo, V., Yoshizaki, H., Garrido, R., 2018. Direct Impacts of Off-Hour Deliveries on Urban Freight Emissions. Transportation Research Part D Transport and Environment 61, 84–103.
6. Gonzalez-Feliu, J., 2008. Models and methods for the City Logistics: The Two-Echelon Capacitated Vehicle Routing Problem. Politecnico di Torino, pp. 148.
7. Marcucci, E., Gatta, V., Valeri, E., Stathopoulos A., 2013. Urban Freight Transport modelling: an agent-specific approach. Franco Angeli, Milano, pp. 107.
8. Comi, A., Nuzzolo, A., Brinchi, S., Verghini, R., 2017. Bus travel time variability: some experimental evidences. Transportation Research Procedia 27, 101–108.
9. Barrigón Morillas, J.M., Rey Gozalo, G., Montes González, D., Atanasio Moraga, P., Vílchez-Gómez, R., 2018. Noise Pollution and Urban Planning. Current Pollution Reports 4.3, 208–219.
10. Goodchild, A., Wygonik, E., Mayes, N., 2018. An analytical model for vehicle miles traveled and carbon emissions for goods delivery scenarios. European Transport Research Review 10.8, pp. 10.
11. Nuzzolo, A., Persia, L., Polimeni, A., 2018. Agent-Based Simulation of urban goods distribution: a literature review. Transportation Research Procedia 30, 33–42.
12. Verlinde, S., Macharis, C., 2016. Innovation in urban freight transport: the Triple Helix model. Transportation Research Procedia 14, 1250–1259.
13. Rossolov, A., Lobashov, O., Kopytkov, D., Naumov, V., 2019. Sustainable suburban supply chain. AIIT 2nd International Congress on Transport Infrastructure and Systems in a changing world (TIS ROMA 2019), 23rd-24th September 2019, Rome, Italy.

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції 30-31 жовтня 2019 року

Мова українська, російська, англійська

Підписано до друку 19.10.2019 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.