Міністерство освіти і науки України
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Інститут економіки імені Паата Гугушвілі
Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Клайпедський університет (м. Клайпед, Литва)
Університет прикладних наук (м. Міттвайда, Німеччина)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)
Мерія м. Громадка (Польща)

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2020: ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції

(Дніпро, 2–3 квітня 2020 р.)

У семи томах

Том 6. Формування економічної безпеки підприємств,
моделювання процесів економічної поведінки
та інноваційні технології в управлінні економічними суб’єктами

Дніпро
Видавець Біла К. О.
2020

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Затверджено на засіданні вченої ради факультету економіки Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Поляков М. В. – д-р фіз.-мат. наук, проф., член-кореспондент НАН України, ректор Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, *голова оргкомітету;*

Гринько Т. В. – д-р екон. наук, проф., Заслужений діяч науки та техніки України, декан факультету економіки Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Іванов Р. В. – канд. фіз.-мат. наук, доц., зав. кафедри економічної кібернетики Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Олійник Т. І. – канд. екон. наук, зав. кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Абесадзе Р. Б. – д-р екон. наук, проф., директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі;

Раманаускас Юліус – доктор габілітований, професор кафедри менеджменту Клайпедського університету;

Серджо Велеско – д-р екон. наук, професор міжнародного менеджменту факультету економіки університету прикладних наук у місті Міттвайда;

Дімітров Іван – д-р екон. наук, проф., професор кафедри економіки та управління університету професора доктора Асена Златарова;

Даріуш Павліщин – мер міста Громадка (Польща);

Величко Л. А. – канд. наук з держ. упр., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гвініашвілі Т. З. – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

Тімар І. В. – старший викладач кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара.

Е 45 Економіка і менеджмент 2020: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 квіт. 2020 р. : у 7 т. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020.

ISBN 978-617-645-377-2

Т. 6. Формування економічної безпеки підприємств, моделювання процесів економічної поведінки та інноваційні технології в управлінні економічними суб’єктами. – 2020. – 131 с.

ISBN 978-617-645-377-7

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 2–3 квітня 2020 року в Дніпровському національному університеті імені Олеся Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-377-2
ISBN 978-617-645-383-3 (Т. 6)

© Авторський колектив, 2020

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИКУ

Artemchuk E. V.
Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

ECONOMIC SECURITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

Food industry enterprises are the leading fundamental link in the Ukrainian economy. This is due to the fulfillment by the industry of the main function – satisfying the needs of the population in a number of high-quality food products that are necessary for life. So food factories and enterprises are a stable and large source of employment for a significant part of citizens, both large cities and, importantly, small settlements. The food industry is a complex industry, the functioning of which is closely interconnected with all spheres of the national economy, and of course, is a kind of indicator of economic development and state security.

The economic security of all sectors of the national economy and any enterprise as a whole is based on the achievement of its basic functioning goals (stable long-term activity, efficient use of all types of resources, stability and progressive development, high competitiveness in the market) and protection against internal and especially negative external threats [1].

The food industry is a strategically important sector of the economy, the basis of Ukraine's economic sovereignty, associated with the formation of food security of every Ukrainian, and the population as a whole, that is, satisfaction of a person's vital need for affordable (all levels of society), high-quality (highly healthy) food and preserving the health of the nation. The basis for maintaining and the future foundation of food security should be stabilization of the economic situation in Ukraine, adoption and implementation of a comprehensive strategy to increase the share of employment, sustainable quality development of agricultural and food enterprises.

Ukraine has a significant reserve of potential for the development of the food industry. This is the climatic conditions, and geographical location, and the presence of fertile land, and people's loyalty to farming. So, with the modern adaptive organization and efficient use of resources, the food industry of Ukraine is really capable, firstly, of maximally satisfying the needs of the domestic market, and secondly, of becoming the leading exporter of food to European and world markets. At the moment, the key threat to the economic security of the food industry in Ukraine is the low competitiveness of domestic products, which is inferior in price and, most importantly, in quality to imported goods. Analysis of the dynamics of food basket consumption per average Ukrainian indicates that at present the national producer satisfies the population's food needs by only 50%. Today, in large cities, more than 60% of food is provided by imported producers [2].

In 2014, the food industry sector as a whole increased production and sales volumes compared to the previous year. Thus, the food product index – the production of food, tobacco products and alcoholic beverages was 102.5%. In 2014, sales of goods were carried out in the amount of UAH 254.5 billion, which is 21.3% of the total volume of food products sold in Ukraine. In 2015, on the contrary, there was a deterioration in the annual dynamics of food production, mainly due to a decrease in domestic demand (a decrease in purchasing power), a narrowing of the raw material base and the loss of distribution channels. The acute problems of food industry enterprises include depreciation of fixed assets, and as a result – low management efficiency and crop failures of agricultural raw materials, which leads to limited resources and their proper quality.

At present, ensuring economic security and efficient functioning of food industry chains is possible under the following conditions: the formation of a stable system of raw materials for continuous production and ensuring the high quality of final products, the organization of product distribution channels and integration with the trade and marketing industry, and the involvement of Ukrainian and foreign investments in the most promising areas of the food industry, ensuring the proper level of financing research programs in the food industry, active government support for Ukrainian producers (reducing the tax burden, preferential credit systems, direct financing), application of protectionist policy elements (import substitution programs), increasing the population's loyalty to domestic goods, and the growth of solvent consumer demand, production of competitive food products, focus on modern needs of food markets.

Thus, ensuring economic security, and hence the stable development of food industry enterprises – is the first step towards improving food security in Ukraine. Thus, enterprises will achieve the desired functioning goals only if they apply a systematic approach to solving priority issues, one of which is to ensure a state of protection from real or potential threats of internal and external environment.

References:

1. Shevchenko I. Particularities of the form of economic safety and security / I. Shevchenko // Young science. – 2010. – №10. – P. 178-181.
2. Statistical collection «Balance of funds and consumption of basic foodstuffs by the population of Ukraine» [Electronic resource] / State Statistics Service of Ukraine. – Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua

Гордєєва-Герасимова Л. Ю.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЇ – ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це можливість протидії потенційним і реальним зовнішнім та внутрішнім загрозам, запровадження превентивних заходів щодо усунення чи мінімізації яких має забезпечувати суб'єкту господарювання успішність функціонування в умовах ризику. При

цьому безпека підприємства повинна забезпечуватися за такими основними напрямами, як економічна, науково-технічна, інформаційна, кадрова, соціальна, екологічна, фізична безпека тощо [1].

В умовах сьогодення інформаційна безпека дедалі більше стосується саме суб'єктів підприємницької діяльності, яким потрібно захищатися від відтоку інформації. Інформаційна безпека – це здатність персоналу підприємства забезпечити захист інформаційних ресурсів та потоків, у тому числі у мережах колективного доступу, від загроз несанкціонованого доступу до них [2].

Потрібно зауважити, що останні десятиліття у зв'язку з бурхливим розвитком Internet і мереж колективного доступу в світі стався якісний стрибок у поширенні і доступності інформації. В наш час все більшого застосування набирає використання віддаленого доступу між територіально рознесеними інформаційними мережами підприємства. Користувачі-підприємства отримали дешеві й доступні канали зв'язку. І прагнучі до економії коштів, підприємства використовують такі канали для передачі критичною комерційної інформації. Однак принципи побудови Internet відкривають зловмисникам можливості крадіжки або навмисного спотворення інформації. Не забезпечений достатньо надійний захист від проникнення порушників у корпоративні та відомчі мережі.

Суттєвим фактором будь-якої передачі даних є безпека інформації. Наразі говорити про те, що інформаційна безпека стала частиною корпоративних мереж підприємств в нашій країні можна з великою обачливістю. Необхідність забезпечувати надійну безпеку інформації освідомили тільки великі компанії, але й вони до недавнього часу сприймали проблеми тільки з технічної сторони, яка була спрямована на встановлення програмного забезпечення для захисту інформації, такого як антивірусного програмного забезпечення, міжмережевих екранів, програм для моніторингу мереж і виявлення вторгнень, несанкціонованого доступу і віртуальних частин мереж. За рекомендаціями дослідницьких фірм, основним напрямком забезпечення безпеки слід спрямувати на розробку політики безпеки і супутніх їй документів. Політика безпеки є найдешевшим і одночасно найефективнішим засобом забезпечення інформаційної безпеки. Крім того, якщо політика сформульована, то вона є і керівництвом щодо розвитку і вдосконалення системи захисту. Можна сказати, що забезпечення інформаційної безпеки зводиться до трьох основних напрямів – це комбінація технічних, адміністративних і організаційних заходів.

Для ефективної протидії мережевим атакам і забезпечення можливості активного і безпечного використання в бізнесі відкритих мереж активно розвивається концепція побудови захищених віртуальних приватних мереж – VPN (Virtual Private Networks). При використанні технологій VPN безпека передавання інформації через загальнодоступні мережі реалізується за допомогою шифрування, внаслідок чого створюється закритий для сторонніх канал обміну інформацією [3].

Існує декілька захищених протоколів VPN, тому однозначно не можна відповісти на питання, яка з технологій VPN підходить найкраще. При застосуванні відповідного протоколу VPN постає питання про доцільність використання саме такого захисту мережі. Адже при реалізації такого захисту мережі необхідно звер-

тати увагу не лише на переваги VPN, основними з яких є об'єднання розподілених ресурсів, підвищена безпека, прозорість для користувача та зниження затрат за рахунок використання інтернету, але й недоліки, які можуть вступати у протиріччя з нашими вимогами до безпеки мережі. До недоліків VPN слід віднести затрати часу на реалізацію, вірогідність виявленні проблем експлуатації, залежність доступу від інтернет провайдера, взаємодія між різними протоколами, апаратними та програмними засобами різних виробників.

Крім того, при використанні технологій VPN потрібно враховувати і економічну складову. Існують безкоштовні VPN-сервіси, які можна використовувати. При належній кваліфікації системного адміністратора їх налаштовують з урахуванням особливостей мережі та необхідного ступеню інформаційної безпеки відповідного підприємства. Також існують платні VPN-сервіси, які вважаються більш захищеними та стабільнішими і швидкими. Який сервіс обрати – вирішувати керівництву підприємства виходячи з необхідності підтримання відповідного ступеню інформаційної безпеки та рівня кваліфікації персоналу IT-напряму.

Отже, у сучасному світі використанні Internet-технологій дедалі стає актуальним питання захисту інформації підприємствами від можливості крадіжки або навмисного спотворення її у мережі. Технології VPN – це один із засобів захисту інформації у мережі, які мають свої переваги та недоліки. Доцільність використання такого засобу вирішується керівництвом підприємства, зважаючи на економічну складову використання платного або безкоштовного VPN-сервісу і рівня кваліфікації IT-персоналу та необхідного рівня інформаційної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Легомінова С. В. Теоретичні засади інформаційної безпеки підприємства / С. В. Легомінова // «Економіка. Менеджмент. Бізнес». № 3 (13); 2015. С.87-92.
2. Нехай В.А., Нехай В.В. Інформаційна безпека як складова економічної безпеки підприємств. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/30.pdf. (Дата звернення 19.03.2020р.)
3. Різновиди мереж VPN та коли потрібно ними користуватися. URL: https://uk.vpnmentor.com/blog/%D1%80%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6-vpn-%D1%82%D0%B0-%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%B8-%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%BE/ (Дата звернення 19.03.2020р.)

Зайченко Р. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕКОНОМІКУ

Податкова політика держави – це діяльність яка здійснюється державою у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових коштів держави. Вона є одним з найважливіших інструментів впливу держави на економіку і її сталий розвиток.

Оподаткування – це процес встановлення і утримання податків з суб'єктів господарювання (що є платниками податків за Податковим кодексом) у державі за встановленими ставками і розмірами, який врегульовується чинним законодавством держави. У розвитку національної економіки оподаткування виконує такі важливі функції як:

– фіскальну;

– регулюючу;

Фіскальна функція пов'язана з забезпеченням органами державної влади вчасного надходження грошових коштів до державного бюджету для задоволення потреб суспільства. Регулююча функція полягає в формуванні системи пільг для окремих галузей народного господарства, які потребують підтримки, сприяння розвитку або стримуванню виробництва товарів і послуг [1].

У сучасному світі є багато прикладів, коли помилки при використанні інструментів податкової політики призводили до економічних втрат. Так нерідко уряд задля забезпечення наповнення централізованого грошового фонду держави збільшує ставки оподаткування, що призводить до згортання підприємницької діяльності і не залишає коштів бізнесу для оновлення основних активів [1]. Саме тому виникає питання про проведення державою ефективних заходів з податкової політики, наслідком яких буде досягнення сталого соціально-економічного розвитку.

Виділяють такі основні заходи, які впроваджує держава з податкової політики як:

– зміни форми оподаткування;

– зміни податкових ставок (в т. ч. закладених в тарифі);

– звільнення пріоритетних для держави галузей виробництва та послуг від оподаткування;

– впровадження змін в податковому законодавстві;

– спрощення подання звітності до податкової адміністрації.

Виконавча влада держави не завжди вдало впроваджує вище зазначені заходи з податкової політики, результатом цього може бути завдання серйозної шкоди економіці держави і її суспільству. Використання державою цих заходів завжди має базуватися на науковому підґрунті та досвіді. Перед впровадженням тих чи інших заходів уряд має провести дослідження, щоб дізнатися про їх переваги та можливі економічні збитки.

Серед основних цілей податкової політики будь-якої держави часто виділяють:

– стале зростання національної економіки;

– підвищення рівня зайнятості населення;

– покращення добробуту населення;

– розширення бази оподаткування;

– підвищення рівня ефективності та якості адміністрування податків і зборів.

Необхідно вдало комбінувати інструменти податкової політики і чітко ставити цілі перед органами виконавчої влади щоб забезпечити очікувані результати від впровадження тих чи інших заходів з податкової політики. Для досягнення

поставлених цілей необхідно здійснювати комплекс заходів щодо стимулювання національної економіки, а саме:

– створювати сприятливі умови для розвитку підприємницької діяльності;

– послаблювати податковий тиск на малий та середній бізнес;

– стимулювати інноваційну діяльність;

– надавати податкові пільги тим галузям народного господарства, які вимагають державної підтримки;

– комунікувати з представниками бізнесу для розуміння напрямків, в яких буде здійснюватися пільгове оподаткування;

– контролювати вчасну сплату податків у встановлених розмірах усіма суб'єктами господарювання, які є платниками податків за податковим кодексом.

Тому надзвичайно важливими умовами ефективності податкової політики є її стабільність і передбачуваність. Держава в якій уряд впроваджує постійні зміни в податковому кодексі, справляє тиск на підприємців, збільшує податкові ставки не може досягти ні економічного, ні соціального розвитку.

Підсумовуючи, можна сказати, що податкову політику можна вважати одним з основних засобів впливу держави на прискорення або гальмування економічного розвитку. І саме від уряду залежить ефективність проведення тих чи інших дій з податкової політики і досягнення поставлених перед державою цілей щодо підвищення рівня добробуту населення. А більшість заходів з податкової політики, які впроваджує держава має двоїстий характер і може як дати поштовх для розвитку економіки так і завдати багато шкоди для окремих галузей і всієї економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Богдан Т. П. Стабілізаційна бюджетно-податкова політика та особливості її застосування в Україні / Т. П. Богдан, І. В. Богдан // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 3-16.
2. Борисенко О. С. Місце податкової політики у системі державного регулювання економіки / О. С. Борисенко // Трансформація фінансових відносин : матеріали IV Міжнародного симпозіуму (м. Харків, 10 лист. 2011 р.) / МФУ, ХІФ УДУФМТ. – Х. : ХІФ УДУФМТ, 2011. – С. 332-333.

Кондратенко А. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ЗАПУСКУ НОВОГО БІЗНЕСУ

Відкриття нового бізнесу передбачає деяку невизначеність і прийняття кількох ризиків. Ймовірність банкрутства бізнесу може здатися малоймовірною, але наявність надійного фінансового плану, в якому детально описуються процедури нестачі грошових коштів та управління боргом, допоможе мінімізувати цей ризик.

Управління ризиками − це процес прийняття та виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату і мінімізацію можливих втрат, викликаних його реалізацією [1]. Це

також означає, що ризик є невід'ємною частиною корпоративної стратегії та фінансування. Не можна усунути ризик; скоріше, ним треба керувати. План управління ризиками є важливою частиною загального бізнес-плану. Розуміючи потенційні ризики для бізнесу і знаходячи способи мінімізувати їх вплив, є можливість досягти успіху у введені бізнесу.

Перший крок в управлінні ризиками – уважно вивчити свій бізнес і визначити потенційні ризики. Метою цього етапу управління є створення бази даних ризиків, що відносяться до конкретного бізнесу.

Існують наступні типи ризиків:

– фінансові ризики – включають як зовнішні ризики (зміни процентних ставок або цін на сировину) так і внутрішні ризики (брак коштів, невиплата клієнтами платежів по амортизації, амортизація активів, оренда в роздріб і суперечки за контрактами);

– операційні та екологічні ризики – охоплюють цілий ряд екологічних, людських, системних і процедурних впливів, таких як хвороба або вихід на пенсію ключового персоналу, вихід із строю обладнання, пандемія, стихійні лиха і збої програмного забезпечення;

– правові ризики – включають порушення контракту і недотримання правил, таких як зміни в стандартах охорони праці та техніки безпеки;

– стратегічні ризики – пов'язані з бізнес-стратегіями, такими як зміна споживчого попиту, посилення конкуренції, впровадження нових технологій і використання нових бізнес-можливостей;

– конфіденційність та інформаційні ризики – пов'язані з недотриманням державних і національних законів про конфіденційність при записі, зберіганні та утилізації інформації про клієнтів;

– репутаційний ризик – описує ризик пошкодження репутації фірми і часто включає етику, безпеку і стійкість.

Деякі з цих ризиків є більш керованими (диверсифікованими), ніж інші, в тому сенсі, що вони більше залежать від твердих внутрішніх рішень. Такими можуть бути операційний та екологічний ризик. Інші більше залежать від зовнішніх факторів для компанії і можуть бути охарактеризовані як систематичні.

Після визначення ризиків потрібно проаналізувати їх ймовірність і наслідки, а потім визначати варіанти управління ними.

Процес управління ризиками включає в себе:

– методичне визначення ризиків, пов'язаних з ділової діяльністю;
– оцінка ймовірності настання події;
– розуміння того, як реагувати на ці події;
– створення систем для боротьби з наслідками;
– моніторинг ефективності підходів і засобів управління ризиками.

В результаті, процес управління ризиками:

– покращує прийняття рішень, планування і розміщення пріоритетів;
– допомагає більш ефективно розподіляти капітал і ресурси;

– дозволяє передбачити, що може піти не так, зводячи до мінімуму кількість пожежогасіння, які ви повинні зробити, або, в гіршому випадку, запобігання катастрофи або серйозних фінансових втрат;

– значно підвищує ймовірність того, що бюджет бізнес-плану буде доставлено вчасно.

Оцінка ризику дозволяє визначити значимість його для бізнесу та прийняти рішення про вжиття заходів щодо його запобігання або мінімізації.

Є кілька інструментів, що використовуються для оцінки ризиків. Можна нанести на карту ризику значимість і ймовірність виникнення ризику. Кожен ризик оцінюється за шкалою від одного до десяти. Якщо ризик оцінюється десятьма, це означає, що він має велике значення для компанії. Один з них найменш значимий. Карта дозволяє візуалізувати ризики по відношенню один до одного, виміряти їх ступінь і спланувати, який тип контролю повинен бути реалізований для зниження ризиків.

Пріоритизація ризиків дозволяє направити час і гроші на найбільш важливі ризики. Можливе встановлення системи і елементів управління, щоб впоратися з наслідками події. Це може включати визначення процесу прийняття рішень і процедур ескалації, яким компанія буде слідувати в разі виникнення події.

Отже, деякий ризик неминучий в бізнесі. Щоб досягти успіху, потрібно навчитися приймати ті ризики, які неминучі, і пом'якшувати ризики, якими можна управляти. Кращими засобами захисту від ризиків є хороша основна команда, уряд, диверсифіковані канали збуту і розумний фінансовий менеджмент.

Список використаних джерел:

1. Боровик М. В. Ризик-менеджмент : конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент / М. В. Боровик ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2018. – 8 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/48617/1/2017%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%20209%20%D0%9B%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B9%20%D0%A0%D0%9C_%D0%91%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BA%20%D0%9C.%D0%92.pdf

Корнієнко І. С., к. е. н. Лиса О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Забезпечення стабільності функціонування первинної ланки економічної системи – підприємств – є однією з основних вимог при створенні стійкого підґрунтя для розвитку економіки будь-якої країни. На сучасному етапі в умовах макроекономічної нестабільності та зростаючої кількості зовнішніх ризиків, дотримання достатнього рівня фінансової безпеки підприємства є найголовнішим

завданням задля забезпечення його ефективного функціонування в майбутньому та уникнення банкрутства. За такої ситуації саме проведення своєчасної та всебічної оцінки поточного рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання надасть необхідну інформацію для прийняття правильних і своєчасних управлінських рішень.

Розробкою методичного інструментарію для проведення оцінки рівня фінансової безпеки підприємства займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як О. Ю. Амосов, І. О. Бланк [1], Є. К. Бондаренко, О. С. Журавка [2], К. С. Горячева, А. О. Єпіфанов, С. М. Ілляшенко [3], Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон [4], О. А. Сич, І. І. Калічак [5], О. О. Терещенко, В. І. Фучеджи [6] та інші.

Існує декілька основних груп методик проведення такої оцінки, а саме: за грошовими потоками; з використанням індикаторних методів; з розрахунком інтегрального показника; за програмно-цільовим методом; за ресурсно-функціональним методом.

Модель визначення фінансової безпеки на основі аналізу грошового потоку підприємства є найбільш простою, адже передбачає лише аналіз грошових потоків підприємства за видами діяльності та чистим грошовим потоком. Однак, така модель розглядає лише рух коштів, абстрагуючись від ефективності їх використання, структури капіталу та інших аспектів, які впливають на рівень фінансової стійкості підприємства.

Сутність індикаторних моделей полягає у визначенні певних індикаторів та їх нормативних значень. На підставі порівняння фактичного значення індикатору з нормативним надається характеристика стану фінансової безпеки підприємства. Такі моделі є доволі простими в розрахунках та знайшли відображення в методиках С. М. Ілляшенка та І. О. Бланка [1; 3]. Однак, вони потребують чіткого та обґрунтованого переліку як індикаторів, так і проміжків рекомендованих (нормативних) значень для них. До того ж, отримані результати надають лише узагальнену характеристику, що унеможливлює чітке визначення поточного стану фінансової безпеки на підприємстві.

Інтегральні моделі є більш складними за попередні. Їх сутність полягає у визначені інтегрального показника, значення якого достатньо чітко характеризує стан фінансової безпеки підприємства. Цей процес передбачає розрахунок груп відносних показників, які, в свою чергу, характеризують певні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Такі моделі потребують значних розрахунків, хоча їх результати є більш точними. Інтегральні моделі знайшли відображення в комплексних методиках Є. К. Бондаренко та О. С. Журавки, Ю. Б. Кракос і Р. О. Разгон, а також у методиках визначення ймовірності банкрутства підприємства [2; 4–6]. Недоліками цих моделей є їх статичність та необхідність додатково адаптувати модель до специфіки діяльності підприємств різних галузей і сфер економіки.

Програмно-цільовий метод передбачає інтегрування показників фінансово-економічної безпеки за кількома рівнями із використанням таких математичних

методів, як кластерний та багатовимірний аналіз. Цей метод дозволяє отримати найбільш точний результат проміж усіх інших моделей, однак сам розрахунок є дуже складним та важко адаптованим до постійних змін у середовищі функціонування підприємств.

За ресурсно-функціональним підходом визначення рівня фінансової безпеки полягає в оцінці ефективності використання ресурсів підприємства за цільовим спрямуванням та ступенем виконання функціональної складової фінансової безпеки підприємства як частини економічної безпеки. Через це даний підхід потребує вкрай об'ємних розрахунків та надання кількісної оцінки якісним показникам, що занадто ускладнює процес оцінки, хоча й дозволяє врахувати вплив більшої кількості факторів.

Таким чином, зважаючи на комплексність поняття фінансової безпеки суб'єкта господарювання як економічної категорії та змінам як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства, універсальної для всіх підприємств та водночас достатньо інформативної методики оцінки рівня фінансової безпеки не існує. На нашу думку, проведення оцінки рівня фінансової безпеки доцільно розділити для двох періодів: короткострокового та довгострокового. В першому випадку проводиться оцінка поточного рівня фінансової безпеки підприємства у вигляді моментного зрізу за показниками ліквідності та платоспроможності, в той час як стосовно фінансової стійкості та рентабельності робиться припущення щодо їх постійності в короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді оцінка рівня фінансової стійкості полягає в аналізі стану фінансової стійкості підприємства, ефективності використання ним наявних фінансових ресурсів та рентабельності, зокрема в порівнянні рівня рентабельності з плановим на рік та з середньогалузевим значеннями.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс: 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Бондаренко Є. К. Визначення стану фінансової безпеки підприємств сфери матеріального виробництва / Є. К. Бондаренко, О. С. Журавка // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 113-122.
3. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Наукові праці ДонНТУ. – 2002. – № 48. – С. 16-22.
4. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1. – С. 86-96.
5. Сич О. А. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства / О. А. Сич, І. І. Калічак // Юний вчений. – 2017. – № 2(42). – С. 337-338.
6. Фучеджи В. І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства [Електронний ресурс] / В. І. Фучеджи // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 240-245. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10052/1/37.pdf.

К. е. н. Кубецька О. М.
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (Україна)
К. е. н. Остапенко Т. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В економічній системі підприємства виникають численні витрати різних видів діяльності, які для забезпечення реагування на їх зміни підлягають управлінню [1]. Аналіз даних Головного управління статистики у Дніпропетровській області свідчить про те, що близько 25 % підприємств Дніпропетровської області за 2018 рік є збитковими, з них 15,4 % отримали збитки суб'єкти господарювання сільського господарства, мисливства, лісового господарства (на суму 3467611,8 тис. грн).

Дослідження доводять, що причиною занепаду українських підприємств, в першу чергу, є низький рівень менеджменту, відсутність прогресивних систем управління. Для успішного подолання зазначених вад практики існування підприємств необхідно керувати витратами, які є реагентами зміни окремих факторів бізнесу. Управління витратами на базі контролінгу є актуальним за рахунок надання можливості одержання в майбутньому конкурентних переваг, ефективності використання ресурсів підприємства, поліпшення якості управлінських рішень тощо. Особливо беручи до уваги те, що витрати є основним ціно твірним критерієм. З огляду на це, склалась необхідність у впровадженні системи контролінгу, невідкладним об'єктом якого повинні бути витрати.

Значимість контролінгу не обмежена його застосуванням лише для підприємств. Він має вагоме значення для держави, тому що зорієнтований як комплексна система на подолання відсутності прибутковості, і нарешті, поповнення податкових доходів бюджету. Нівелювання проблеми збитковості, зрештою, може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності. Впровадження та розвиток контролінгу витрат дає змогу встановити цілісний взаємозв'язок між державою та підприємством і, змінюючи їх, домагатися необхідних зрушень у галузевій структурі суспільного виробництва.

Виходить, що для того щоб зрозуміти значимість контролінгу витрат підприємства, необхідне чітке усвідомлення підтримки стійкого фінансово-економічного стану підприємств через одночасне впровадження механізмів контролінгу, серед яких: планування, облік, аналіз, контроль і т.д.

Мінливість факторів бізнесу повинна спонукати керівництво господарюючих суб'єктів на формування стратегії розвитку «контроль витрат», яка орієнтована на тривале і ефективне функціонування в умовах, що постійно змінюються та відкриття можливості закріплення позицій на ринку (входу до числа лідируючих підприємств). Реалізація стратегії «контроль витрат» посилює свою актуальність у зв'язку з чітко окресленою перспективою розвитку підприємства, що, по суті, має гарантуватись безпосередньою ув'язкою контролінгу з існуючими перевагами та проблемами діяльності підприємства.

Сучасні підприємства у своїй роботі повинні використовувати різні управлінські інструменти, які зорієнтовані на забезпечення досягнення стратегічних цілей їх діяльності. З огляду на виняткову важливість єдності стратегії та управління, можна обґрунтовано говорити про контролінг витрат як дієвий інструмент, що орієнтує управлінські заходи на досягнення цілей підприємства (матеріально-технічне забезпечення, забезпеченість грошовими коштами і т.п.). Контролінг повинен бути організований так, щоб охоплювалось формування стратегії, контроль витрат та аналіз фактичного досягнутих цілей. Серед них: прибуток – визначальний критерій розвитку підприємства, як наслідок – раціональне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а звідси – і дієва система управління.

На підставі сформованого узагальнення можна зобразити вплив управління витрат на формування прибутку через контролінг, що забезпечується реалізацією його інструментів, а також реалізує механізм трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства (рис. 1).

Рис. 1. Механізм ефективного управління підприємством
Розроблено авторами самостійно

Уникнення загрози збитковості, низького рівня прибутковості – завдання сучасності багатьох підприємств різних галузей та організаційно-правових форм

господарювання [2], що повинне гарантуватись ефективним управлінням витратами.

Список використаних джерел:

1. Остапенко Т. М. Економічна сутність управління витратами. *Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка.* 2013. № 2. С. 85-91.
2. Остапенко Т. М. Управлінський облік як інформаційна основа управління витратами підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. №3/1. С. 64-67.

Муштат С. О., к. іст. н. Сливенко В. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БЕЗПЕКИ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ: ОСНОВНІ СХЕМИ ШАХРАЙСТВА В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

Актуальність даної теми обумовлена тим, що шахрайство дуже поширене в туристичному бізнесі, який щороку набирає обертів. І разом з цим щороку зростає кількість постраждалих від шахрайських схем туристів. Питання про те, як уникнути шахрайства в туризмі, дуже важливе в зв'язку зі збільшенням кількості подорожей в даний час. Під шахрайством розуміється злочин, який спрямований проти власності [3]. На практиці даний вид протиправних дій присутній у всіх сферах людського життя, в тому числі і туристичній.

Багато громадян нашої країни подорожують в різні країни світу і зіткнутися з проблемами можуть як при укладенні договору з туристичною фірмою, так і безпосередньо в країні перебування. Недобросовісні туристичні агентства, злодійство на вокзалах, в аеропортах, нечесні таксисти і гіди, які надають туристам послуги за завищеними в кілька разів цінами, шахраї в обмінних валютних пунктах – ось далеко неповний список неприємностей, що підстерігають туристів на відпочинку. Основна мета даної роботи – виявлення основних схем шахрайства в туризмі була реалізована за допомогою наступних завдань: виокремлення найпоширеніших шахрайських схем в туристичній сфері та вивчення особливостей шахрайства в туристичному бізнесі.

Туристи досить часто є улюбленими цілями шахраїв – вони не знайомі з місцевістю та не знають місцеві звичаї, і вони, ймовірно, мають багато грошей. Навіть досвідчені мандрівники можуть ставати жертвами афери, тому важливо знати, які типи афери існують у всьому світі.

Автором було розглянуто досить відомі та авторитетні сайти подорожей та туристичні блоги, щоб знайти деякі найпоширеніші афери у сфері туристичного бізнесу (приклади наведені у табл. 1).

Для того, щоб не стати жертвою шахраїв, важливо знати, які типи афер існують і виконувати наступні правила:

- уважно перевіряти документи, які оформляються в туристичних, екскурсійних агентствах, страхових організаціях;

- вивчити інформацію про країну (місті, якщо відпочинок в Україні), а саме про середні ціни на готелі, екскурсії, послуги таксі;

- обмінювати валюту в банках, а не у приватних осіб. Бажано там же знімати і гроші з карти, а не користуватися невідомими вуличними банкоматами, які можуть бути забезпечені пристроями для зчитування інформації з карти нічого не підозрює туриста;

- на відпочинку краще відвідувати перевірені заклади з хорошими відгуками, в них ризик обману туриста набагато менше [3].

Таблиця 1. Основні методи здійснення шахрайських схем у туризмі *

Сфера послуг в туризмі	Сутність шахрайської схеми	Опис та рекомендації
1	2	3
Послуги туристичної агенції	Крадіжка грошей потенційних туристів	Потенційного туриста шахраї через об'яву на сайті повідомляють про те, що люди, які бронювали путівку, відмовилися від неї, і щоб вона не пропала, а люди отримали хоч якусь компенсацію, її зараз продають з 50% знижкою. Завіряють що, це просте переоформлення на інші прізвища. Вони також повідомляють, що фірма знаходиться в іншому місті, і якщо клієнт захоче купити путівку, то йому потрібно терміново їхати до них, або відправити гроші на карту. Після сплати телефон уявної агенції не відповідає
Транспортні послуги	Значне завищення ціни за надану послугу	Водії таксі, що спеціалізуються на туристах поблизу аеропортів або залізничних вокзалів. Водій повідомляє про те, що лічильник не працює, і, користуючись незнанням туристом місцевості стягує досить високу ціну
Підприємства розміщення	Омана клієнтів готелю (з метою переманювання до іншого)	Ця поширена афера трапляється також за участю водіїв таксі. Під час руху до готелю водій повідомляє про те, що готель закритий або заброньований і доставляє туриста у більш дорогий готель, де сам отримує значну комісію
Виробництво сувенірної продукції релігійного призначення	Агресивне вимагання грошей за уявні «подарунки» від шахраїв	Ця афера дуже поширена у світі, пов'язана з особами, які видають себе за буддійських ченців, що підходять до туристів і дарують їм браслети з бісером або медальйони. Як тільки турист приймає «подарунок», аферисти починають агресивно вимагати гроші, що може призвести до небезпечного протистояння. За даними The New York Times, ця афера відбувається скрізь від Нью-Йорка до Непалу і використовує бажання людей бути шанобливими до інших релігій
Підприємства прокату транспортних засобів	Навмисне пошкодження власником транспортних засобів	Турист орендує мопед чи скутер, який може бути пошкоджений (або вкрадений) протягом ночі. Власник вимагатиме доплати або дорогого ремонту в якості компенсації. Нажаль саме власник або його спільники можуть навмисно завдати шкоди або вкрасти орендований засіб

Продовження табл. 1

1	2	3
Під час екскурсій	Вимагання грошей та крадіжки особистих речей туристів	Зазвичай глухі, сліпі або вагітні жебраки, іноді у супроводі «помічників», вимагають у туристів гроші. Жінки з дітьми є загальними (вони можуть бути навіть не їхніми). Дітей також часто використовують жебрацькі банди для збору грошей. Чому? Тому що більшості людей важко сказати «ні» старим, пораненим чи молодим. Іноді співучасник поруч просто дивиться, щоб побачити, де ви тримаєте свій гаманець, щоб вони могли забрати вас у кишеньку пізніше

* Складено авторами за матеріалами [1; 2; 4].

Такім чином, необхідно зазначити, що з шахрайством в сфері туристичного бізнесу можна зіткнутися під час відпочинку у любому куточку світу і навіть в рідній країні. Дуже часто мандрівники стають жертвами шахрайських схем і на вітчизняних курортах. Стати жертвою аферистів можна в будь-якій державі, так як шахрайство не має національностей і кордонів. Але можливість вивчення найбільш поширених схем обману допоможе працівникам туристичної сфери хоч частково убезпечити туристів.

Список використаних джерел:

1. 15 Common Travel Scams (And How To Avoid Them) // Travel Tips – Travel Safety, 2019 [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://expertvagabond.com
2. Попереджений – значить озброєний // Inflot Cruise & Ferry Ukraine, 2019 [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://inflotcruises.com/ua
3. Сливенко В. А. Інноваційні підходи до вирішення проблем безпеки в туризмі / В. А. Сливенко // European Journal of Management Issues, 2013, pp 44-50.
4. Travel Scam Around The World, 2018 [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://www.businessinsider.com:

Остапенко Т. М.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

КОРОНАВІРУС: ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ

Статтею 30 ПКУ під податковою пільгою визначено звільнення платників податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплату податку та збору в меншому розмірі [1]. Тобто, податкова пільга в ПКУ визначена як право, що використовується чи не використовується, чи зупиняється на певний податкових періодів з часу виникнення підстав.

В ПКУ містяться прописані нормами податкові пільги, що є різноманітними. Це і вирахування, і знижки, і податковий кредит, і звільнення від оподаткування, тощо.

Сьогодення викликало потребу впровадження податкових пільг на період реалізації заходів із протидії коронавірусу (COVID-19)» [2; 6]. Податкові пільги, передбачені в Україні, наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Податкові пільги з підстави пандемії коронавірусу (COVID-19)*

Податкові заходи України	Тривалість дії пільги
Відмінено суб'єктам господарювання, якими обрано спрощену систему оподаткування, обов'язковість використання реєстраторів розрахункових операцій	У період березень-травень 2020 р.
Фізичні особи-підприємці та особи, що само зайняті позбавлені необхідності проводити сплату ЄСВ	Протягом березня та квітня 2020 р.
Введено відстрочення щодо податкових перевірок документів та перевірок на відповідність діяльності суб'єктів господарювання документальним носіям (окрім перевірок щодо відшкодування від'ємного значення ПДВ)	До кінця червня 2020 р.
Введено відстрочення податкових перевірок документів щодо вірності нарахування й сплати ЄСВ	У період з 18 березня до кінця травня 2020 року
Збільшено для фізичних осіб (від провадження незалежної профдіяльності тощо) граничний строк здачі податкової декларації про майновий стан і доходи – з 04.05.2020 = до 01.07.2020 року, та граничний строк сплата податкового зобов'язання – до 01.10.2020 року	Подовжено граничний строк здачі податкової декларації та сплата податкового зобов'язання
Не будуть застосовуватися податкові штрафні санкції (крім порушень за акцизним податком, податком на додану вартість, рентною платою)	Протягом березня, квітня та травня 2020 року
Позбавлено юросіб і фізосіб – власників земельних ділянок, часток (паїв), землекористувачів від податкового зобов'язання за земельним податком й орендною платою за землями державної й комунальної власності	Протягом березня й квітня 2020 року
Звільнено від сплати земельного податку, за землями, які перебувають під об'єктами, використовуваними з метою провадження підприємництва	До кінця травня 2020 р.
Звільнено підприємства й фізосіб від сплати податку на нерухоме майно	Протягом березня та квітня 2020 р.

*Розроблено автором самостійно з використанням джерел: [2, 4].

Крім того передбачено сплачувані за час простоїв працівникам виплати не оподатковувати ПДФО, хоча в багатьох країнах таку пільгу не впроваджено.

Передбачено зміни до ПКУ: на період самоізоляції, у зв'язку з реалізацією заходів з протидії поширенню коронавірусної хвороби, передбачена виплата лікарняних у розмірі 50 відсотків середньої заробітної плати незалежно від страхового стажу; заборонено збільшення відсотків по кредитам тощо [5].

В Китаї – країні, що зафіксувала першою випадки зараження коронавірусом (в кінці 2019 р.), були запроваджені наступні податкові пільги:

1. Не обкладаються індивідуальним прибутковим податком медичне приладдя та препарати, які купуються за безготівковим розрахунком і видаються співробітникам в установах і громадських організаціях.

2. Від ПДВ звільнено логістичні та кур'єрські фірми, які зайняті забезпеченням поставок населенню життєво важливих продуктів/товарів.

3. Податкові пільги передбачено для суб'єктів господарювання зі статусом юридичних осіб, предметом діяльності яких є сфера транспорту, туризму, готельного та ресторанного бізнесу, що отримують негативний/від'ємний фінансовий результат.

4. Передбачено доплати лікарям та іншим учасникам загальнонаціональної програми по боротьбі із коронавірусную хворобою (COVID-19) [3].

Впровадження вказаних пільг країнами світу передбачає соціальний й економічний захист громадян, є мірою підтримки бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755–VI (із змінами та доповненнями від 18.03.2020 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Податкові пільги на період карантину: Закон прийнято [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://medoc.ua/uk/blog/podatkovi-pilgi-na-period-karantinu-zakon-prijnjato.
3. Податкові пільги через коронавірус: як різні країни підтримують бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/columns/2020/03/13/658038/.
4. Звільнення від сплати земельного податку, якщо земля перебуває під об'єктами, які використовуються у підприємницькій діяльності до 31 травня 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://news.dtkt.ua/taxation/common/61293.
5. Бізнес отримав податкові пільги на період епідемії COVID-19: прийнято Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://biz.ligazakon.net/ua/news/193780_bznes-otrimav-podatkov-plgi-na-perod-epdem-covid-19-priynyato-zakon.
6. Закон України «Про внесення змін до ПКУ та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI01675A.html.

Пахомова В. І., к. е. н Левкович О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Унаслідок впливу зростаючого різноманіття національних, міжнародних та інших факторів ділове середовище стає щодня все складнішим та невизначеним. Багато аспектів безпечного і сталого розвитку виникають і впливають на результативність роботи підприємств. Стале підприємництво залежить від низки бізнес-рішень, включаючи ключові, які приймаються та впроваджуються на підприємствах, не маючи точної інформації про перспективи ні в довгостроковій, ні у найближчій перспективі. З метою зменшення бізнес-ризику підприємства опановують та використовують у своїй діяльності все більшу кількість сучасних методів та заходів управління.

Антикризове управління – це система, яка включає застосування методів і засобів спрямованих на діагностику ймовірності банкрутства підприємства та здійснення заходів щодо подолання кризи. Суть такої системи полягає в тому,

що критичний стан діагностується на ранній стадії, що дозволяє своєчасно застосовувати цільові антикризові заходи або обґрунтовувати необхідність відповідних процедур реструктуризації. Підприємства можуть своєчасно діагностувати загрозу банкрутства, оцінити ступінь критичного стану та зробити відповідний вибір заходів щодо подолання критичного стану, якщо у своїй діяльності вони покладаються на основні принципи антикризового управління. Ключовою ціллю системи є періодичне проведення діагностики загрози банкрутства для своєчасного виявлення ймовірних загроз [1, с.104].

Антикризовий менеджмент відрізняється від корпоративного управління в звичайних умовах, коли заходи та методи управління, як правило, призначені для підтримання та розвитку діяльності підприємства. Антикризове управління допускає певні втрати за умови, що вони допоможуть відновити платоспроможність підприємства на майбутнє. Застосування антикризових заходів скорочує ризики банкрутства та ліквідації компанії, узгоджує управлінські рішення з практичними діями, що сприяють пристосуванню до ринкового середовища та доступу до нових ринків, обґрунтовує пріоритетність проблем, забезпечує вдосконалення кризових операцій з мінімізацією витрат.

Антикризові заходи управління розробляються та впроваджуються насамперед з використанням внутрішніх можливостей підприємства. У випадках, коли внутрішніх ресурсів підприємства виявляється недостатньо для відновлення стану підприємства, необхідно шукати зовнішні джерела фінансування. Загалом, з метою розробки та реалізації антикризових заходів, спрямованих на усунення загрози банкрутства, нормалізацію фінансового стану підприємства, заходи, що застосовуються підприємствами, залежать від розробленої концепції пом’якшення кризи.

З метою оптимізації фінансового стану будь-якого підприємства доцільно використовувати такі антикризові заходи:

1. Зменшення або оптимізація витрат через використання або впровадження нових інноваційних технологій, скорочення адміністративних та транспортних витрат, впровадження технологій безвідходного виробництва, вивчення причин браку, оптимізацію бюджетування та структури витрат на апарат управління.

2. Зміна виробничого потенціалу, а саме аналіз існуючого асортименту товарів та його оновлення шляхом залучення додаткових інвестицій.

3. Запровадження маркетингової системи, яка є доцільної для асортименту продукції чи послуг, які надає виробляє/надає підприємство.

4. Жорсткість кадрової політики компанії, що складається зі здатності працівника приймати рішення та відповідати за їх результати, максимальної довіри до працівника та делегуванні повноважень, зацікавленості компанії у менеджерах з розвитку персоналу, використанні мотиваційних заходів.

Отже, антикризові заходи управління можуть носити кількісний чи якісний характер або поєднувати обидва таких характери [2, с.221].

Так, як існує ряд факторів, на які підприємство не може впливати, а саме політична, економічна, регуляторна, екологічна та податкова системи, то доцільно

регулярно застосовувати заходи антикризового управління, реалізація яких допоможе змінити певні умови чи ситуацію загалом. Завжди можна запобігти кризі, якщо вона встановлена достроково або якщо є запропоновані заходи, які впроваджуються на практиці, що вчасно приведе компанію до належного рівня розвитку. Важливо слідкувати за фінансовим станом підприємства з урахуванням щоквартальних змін. Постійний моніторинг ситуації спрямований на виявлення ранніх проявів кризи та підтримання фінансової стійкості, що забезпечує успішну роботу підприємства на ринку.

Для запобігання кризи доцільним є використання ефективної та професійної системи управління, якщо необхідно, залучення кваліфікованих фахівців. Дії менеджменту при використанні методів антикризового управління повинні бути спрямовані на пріоритетну оплату фінансових зобов'язань, орієнтацію на переваги підприємства.

Можна зробити висновок, що для покращення фінансового стану підприємства повинні застосовувати антикризові заходи, які дозволять збільшити обсяги виробництва, стабілізують фінансові надходження, покращать стан дебіторської заборгованості та забезпечать життєздатність компанії в складній економічній ситуації. При цьому реалізація антикризових заходів повинна здійснюватися всебічно із застосуванням постійних досліджень.

Список використаних джерел:

1. Ковальов А. І. Кризовий стан як об'єкт антикризового управління підприємством / А. І. Ковальов, С. В. Карташов // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук.-практ. пр. / за ред. М. І. Зверякова та ін. – Одеса : Одеський економічний національний університет. – 2015. – № 58. – С. 103–112.
2. Шатайло О. А. Змістовна характеристика системи антикризового управління / О. А. Шатайло // Бізнес Інформ. – 2019. – №5. – С. 217–226.

Рєпіна С. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЛЬ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИЗИКУ БАНКРУТСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

В останні роки, у світовій економіці, спостерігається передкризовий стан, вплив якого може призвести і призводить до банкрутства багатьох підприємств. Крім того, з кожним роком, паралельно з розвитком світової науки і техніки, зростає кількість можливих економічних ризиків, під якими, зазвичай, мається на увазі можливість раптового настання несприятливих для певної юридичної особи обставин, а підприємства, в свою чергу, не завжди мають можливість адаптуватися до них самостійно, без значної підтримки держави.

Згідно з офіційними даними служби статистики України, кількість банкрутств на території країни, за часовий проміжок з 2012 по 2019 рік зросла на 41,5%. При

формуванні планових бюджетних витрат на 2020 рік, для Фонду підтримки підприємництв заплановано виділити лише 2 млрд грн, що практично не відрізняється від суми фінансування розглянутої області за останні роки. Зрозуміло, що цих фінансових коштів недостатньо, для надання необхідної допомоги підприємцям. У такому випадку, перед керівником підприємства виникає необхідність створення ефективної внутрішньої системи економічної безпеки (СЕБ), а в разі настання ризику банкрутства, провести заходи щодо поліпшення її, зокрема, акцентувати увагу на тих областях, які тим чи іншим способом призводять до настання несприятливої для підприємства ситуації.

У діяльності будь-якого економічного суб'єкта існують місця підвищеної вразливості, наприклад, це можуть бути: надмірна залежність від іноземних партнерів і зовнішніх позик; слабкий контроль за бухгалтерським обліком; вузька спрямованість виробництва; технологічна застарілість; слабка захищеність інформації і т. п. Саме тому головним завданням системи управління економічною безпекою підприємства є передбачення і запобігання можливим загрозам, що призводять до кризового стану, а також проведення антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану. Одними з основних завдань даної системи також є забезпечення можливості оцінки перспектив зростання підприємств і розробка відповідної тактики та стратегії його розвитку. Крім цього, дана система виконує і безліч другорядних, але не менш важливих для підприємства завдань, таких як: мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, в тому числі його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на основі розробленого комплексу заходів економіко-правового та організаційного характеру.

Таблиця 1. Шляхи удосконалення системи економічної безпеки підприємства

Складові СЕБ підприємства		**Шляхи удосконалення**
1		**2**
Внутрішньовиробничі складові	Фінансова безпека	Ретельне стратегічне планування та прогнозування; Проведення своєчасного фінансового аудиту.
	Кадрова безпека	Залучення висококваліфікованих кадрів і збільшення вже наявних професійних навичок рядових співробітників. Впровадження системи стимулювання. Професійна та соціально-психологічна адаптація нових працівників.
	Технологічна безпека	Фінансування науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт. Оновлення основних виробничих фондів. Вивчення інновацій у сфері технологій. Закупівля необхідних патентів.
	Правова безпека	Систематичне проведення заходів спрямованих на попередження, профілактику запобігання або зниження ризику у сфері правової безпеки

Продовження табл. 1

	1	2
Внутрішньовиробничі складові	Інформаційна безпека	Обмеження доступу сторонніх осіб до інформаційних даних підприємства. Застосування нових технологій з метою приховування від сторонніх користувачів та збереження інформації
	Екологічна безпека	Постійний моніторинг відповідності характеристик діяльності підприємства законодавчо встановленим нормам. Отримання, аналіз та впровадження рекомендацій від екоаудиторських служб
	Силова безпека	Ретельний відбір і постійний контроль співробітників, що забезпечують фізичну безпеку підприємства та її персоналу, а так само забезпечення його всіма необхідними технічними пристроями
Позавиробничі складові	Ринкова безпека	Вибір моделі поведінки на ринку, відштовхуючись від аналітичних розрахунків і рекомендацій незалежних експертів. Передбачення і запобігання помилок в товарній, збутовій і політиці ціноутворення
	Інтерфейсна безпека	Виключення можливості зміни умов взаємодії з економічними контрагентами за допомогою більш детального обговорення всіх нюансів під час підписання відповідних договорів

Значення СЕБ, для юридичної особи, важко переоцінити, і так як внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства весь час еволюціонує, система економічної безпеки повинна адаптуватися до даних змін і відповідно вдосконалитися. Розробкою методів і шляхів удосконалення кожної складової частини системи займається безпосередньо підприємець і експерти зданої області, причому можливе залучення не тільки внутрішніх, але і зовнішніх (табл. 1).

Система економічної безпеки підприємства є одною з найважливіших елементів функціонування будь-якого підприємства і вимагає постійного моніторингу загроз, ризиків і несприятливих обставин для юридичного суб'єкта. Все розвивається дуже швидко, в тому числі і цей напрямок, відповідно вдосконалювати його, потрібно не відстаючи від сучасних реалій.

Список використаних джерел:

1. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. А. Беспалко, А. С. Власков. – М.: «Ось-89», 2007. – 208 с.
2. Песков В. В. Кризис и банкротство как угроза экономической безопасности предприятия в условиях рынка // ТДР. – 2010. – №8. – С. 29-32.

Романова О. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ ЗВІТНОСТІ

Досягнення підприємством певного рівня економічної безпеки не можливо без забезпечення менеджменту інформацією про наявні матеріальні, нематеріальні, фінансові, людські ресурси та їх використання, результати функціонування його бізнес-структур, про ризики, що створюють небезпеку у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування підприємства, без організації ефективної роботи служби економічної безпеки.

Л. В. Гнилицька визначає «управління економічною безпекою підприємства» як «здатність суб'єкта господарювання ефективно та безперервно здійснювати свою статутну діяльність на основі вживання сукупності взаємопов'язаних обліково-аналітичних та контрольних процедур, що дозволяють оптимізувати використання корпоративних ресурсів підприємства та нівелювати вплив загроз внутрішнього та зовнішнього середовища» [1]. Таке управління, на думку Д. Аллен і Р.Каралли, «повинно здійснюватися як в організаційному, так і в оперативному змістах та підвищувати адаптованість підприємства до умов оточуючого середовища», як цитує їх Є.Ю. Науменко [1].

При такому трактуванні, оцінювання дієвості системи управління економічною безпекою підприємства полягає в оцінці її основних елементів та розрахунку узагальнюючого показника. На наш погляд, система показників для оцінки рівня економічної безпеки має складатися із показників двох рівнів: *загальних показників*, які характеризують щонайменше: фінансову стійкість підприємства до ризиків та дисбалансів, які виникають в процесі господарювання (фінансова безпека); стабільність, безперервність та інноваційність виробничої діяльності підприємства, ефективність використання його виробничих потужностей (виробнича безпека); ефективність господарської діяльності (економічна безпека); ефективність використання людських ресурсів, якість менеджменту підприємства (кадрова безпека). Та *галузевих показників,* які мають максимально точно висвітлювати галузеві аспекти діяльності підприємства. Описана система загальних показників для оцінки системи управління економічною безпекою підприємства та алгоритм їх розрахунку в системі показників звітності підприємств наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Система загальних показників для оцінки рівня економічної безпеки

Показник	Розрахунок показника в системі показників звітності*	Джерело інформації
1	2	3
1.Фінансова безпека		
Коефіцієнт автономії	$k_{\text{авт}} = \frac{\text{ряд. 1495 ф. 1}}{\text{ряд. 1900 ф. 1}}$	фінансова звітність

Продовження табл. 1

1	2	3
Коефіцієнт фінансового ризику	$k_{\text{ф.р.}} = \frac{(\text{ряр.}1595 + \text{ряд.}1695 + \text{ряд.}1700)\ \text{ф.}1}{\text{ряд.}1495\ \text{ф.}1}$	фінансова звітність
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$k_{\text{ш.л.}} = \frac{(\text{A}_1 + \text{A}_2)}{(\text{ряд.}1695 + \text{ряд.}1700)\text{ф.}1}$, де A_1 = (ряд.1160 + ряд.1165) ф. 1; A_2= (ряд. 1103 + ряд. 1104 + ряд. 1120 + ряд. 1125 + +ряд. 1130 + ряд. 1140 + ряд. 1145 + ряд. 1155) ф. 1	фінансова звітність
Коефіцієнт покриття	$k_{\text{пок}} = \frac{(\text{ряр.}1300 - \text{ряд.}1095)\ \text{ф.}1}{(\text{ряд.}1900 - \text{ряд.}1495)\ \text{ф.}1}$	фінансова звітність
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$k_{\text{ман}} = \frac{(\text{ряр.}1495 - \text{ряд.}1095)\text{ф.}1}{\text{ряд.}1495\ \text{ф.}1}$	фінансова звітність
2. Виробнича безпека		
Коефіцієнт оборотності запасів	$k_{\text{об.з}} = \frac{\text{ряд.}2050\ \text{ф.}2}{1/2\ (\text{гр.}3\ \text{ряд.}1101 + \text{гр.}4\ \text{ряд.}1101)\ \text{ф.}2}$	фінансова звітність
Тривалість обороту запасів	$t_{\text{об.з}} = \frac{\text{Кількість днів в періоді}}{k_{\text{об.з}}}$	
Матеріалоємність	$\text{M}_\text{e} = \frac{\text{ряд.}2500\ \text{ф.}2}{\text{ряд.}2000\ \text{ф.}2}$	фінансова звітність
Енергоємність	$\frac{\text{анал. дані про витрати на тепло та електроенергію}}{\text{ряд.}2000\ \text{ф.}2}$	внутрішня/ фінансова звітність
Виробничий потенціал	$(\text{ряд.}1010 + \text{ряд.}1101 + \text{ряд.}1102)\ \text{ф.}1$	фінансова звітність
3. Економічна безпека		
Рентабельність продажу	$R_{GPM} = \frac{\text{ряд.}2090\ \text{ф.}2}{\text{ряд.}2000\ \text{ф.}2}$	фінансова звітність
Рентабельність виробництва	$R_{\text{ПВ}} = \frac{\text{ряд.}2090\ \text{ф.}2}{\text{ряд.}2050\ \text{ф.}2}$	фінансова звітність
Рентабельність власного капіталу	$R_{ROE} = \frac{\text{ряд.}2350\ \text{ф.}2}{1/2\ (\text{гр.}3\ \text{ряд.}1495 + \text{гр.}4\ \text{ряд.}1495)\ \text{ф.}1}$	фінансова звітність
Фондовіддача	$R_{ROE} = \frac{\text{ряд.}2000\ \text{ф.}2}{1/2\ (\text{гр.}3\ \text{ряд.}1010 + \text{гр.}4\ \text{ряд.}1010)\ \text{ф.}1}$	фінансова звітність
4. Кадрова безпека		
Середня кількість працівників	Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики	фінансова звітність
Коефіцієнт плинності кадрів	$\frac{\text{кількість звільнених працівників}}{\text{Середня кількість працівників}}$	внутрішня звітність
Продуктивність праці	$\frac{\text{ряд.}2000\ \text{ф.}2}{\text{Середня кількість виробничого персоналу}}$	фінансова / внутрішня звітність
Прибутковість персоналу	$R_{HC} = \frac{\text{ряд.}2350\ \text{ф.}2}{\text{Середня кількість працівників}}$	фінансова звітність

Закінчення табл. 1

1	2	3
Частка працівників, які підвищили кваліфікацію	$\frac{\text{кількість працівників, які підвищили кваліфікацію}}{\text{Середня кількість працівників}}$	внутрішня звітність
Частка управлінського персоналу	$\frac{\text{кількість управлінського персоналу}}{\text{Середня кількість працівників}}$	внутрішня звітність
Якість управління підприємством	Структура грошових потоків підприємства: - добре: ((+) р. 3195 (-) р. 3292 (-) р. 3395) ф. 3; - нормальне: ((+) р. 3195 (-) р. 3292 (+) р. 3395) ф. 3; - кризове: ((-) р. 3195 (+) р. 3292 (-) р. 3395) ф. 3;	фінансова звітність

Джерело: складено автором на основі вивчення [2].
* В таблиці використано наступні умовні позначки: ряд. 1ХХХ ф. 1 – код рядка форми № 1; ряд. 2ХХХ ф. 2 – код рядка форми № 2; ряд. 3ХХХ ф. 3 – код рядка форми № 3.

Як бачимо, існуюча система показників фінансової (зовнішньої) звітності не може задовольнити інформаційні потреби всіх зацікавлених користувачів достовірною інформацією про рівень економічної безпеки підприємства. Тому першочерговим завданням управління економічною безпекою є формування системи показників внутрішньогосподарської звітності через усвідомлення галузевих особливостей виробництв та специфічних ризиків, що створюють небезпеку для підприємства, що дозволить оперативно реагувати на них.

Список використаних джерел:

1. Науменко Є. Ю. Механізм управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи. *Молодий вчений*. – 2017. – № 6 (46) . – С. 462–465.
2. Небава М. І., Міронова Ю. В. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. – Вінниця: ВНТУ, 2017. – 73 с.

Д. е. н. Семенча І. Є.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФУНКЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІНСЬКОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Питання економічної безпеки підприємств завжди було та залишається актуальним, адже саме економічна безпеки забезпечує вирішення підприємством головної своєї мети – отримання прибутку та змогу подальшого розвитку.

Проведений аналіз публікацій стосовно економічної безпеки підприємств показав, що більшість дослідників розглядають комплекс індикаторів економічної безпеки підприємств, аналіз всіє системи індикаторів. Як приклад таких досліджень, можна відмити дослідження Cherchyk, L., Shershun, M., & Khumarova, N. [1], в якому запропоновані групи індикаторів економічної безпеки підприємства. Індикатори було виділено для лісопереробних підприємств. Серед груп індикаторів автори виділили індикатори фінансової безпеки, індикатори

технічної та технологічної безпеки, індикатори соціального забезпечення [1, с. 1788-1799]. Крім того, аналіз показав, що мало хто з дослідників виділяє управлінський компоненти як самостійну складову безпеки. Ми вважаємо цей компонент найважливішим, тому що забезпечення загальноекономічних результатів неможливе без безперебійної роботи управлінського важеля.

Отже, тут ми пропонуємо детальніше розглянути одну із складових управлінської безпеки – функціональну складову.

На початку зазначимо, що під управлінською безпекою підприємства – це ми розуміємо стан системи управління підприємства, в якому вплив системи відбувається в оптимальний спосіб з врахуванням всієї динаміки зовнішнього та внутрішнього середовища, передбачаючи можливі ризики, негаразди та відхилення від намічених цілей, задля втримання рівноважного стану всіх підсистем підприємства.

Функціональна безпека управління підприємством передбачає чітке виконанні послідовності основних функцій управління: планування – організація – контроль та мотивація.

Що тут потрібно враховувати, щоб досягнути функціональної безпеки? Розглянемо деякі питання, пов'язані з виконанням управлінських функцій.

Перш за все, важливим є те, що не треба недооцінювати роль функції планування в управлінні підприємством. Не зважаючи на те, що в процесі функціонування підприємства змінюються як умови внутрішнього, так і умови зовнішнього середовища, все ж таки суттєва увага плануванню не дасть підприємству чіткого уявлення про те, яким повинно бути підприємство, як воно повинно здійснювати свою економічну діяльність, які результати влаштують, а які не влаштують власників підприємства, яким чином ідеї, які втілювались власниками при реєстрації підприємства будуть реалізовуватись в економіці підприємства у подальших періодах. Тут на етапі планування потрібно особливу увагу приділяти не тільки формулюванню цілей та планів, але і дуже чітко визначити, за якими параметрами підприємство буде розуміти, що ці цілі виконуються. Крім того, треба дуже чітко визначати норми, які будуть вказувати на межі в процесі руху системи, на межі при оцінюванні діяльності підприємства на кожному з етапів його функціонування, на межі ділових відносин, на межі у використанні чи невикористанні тих чи інших методів, засобів ведення діяльності, на межі в обранні тих чи інших альтернатив при прийнятті рішень. Ця робота кропітка, але якщо вона здійснена повністю, якщо прописані повністю всі показники та нормативи, все закладено в регламентах діяльності підприємства, можна сказати, що при здійсненні функції планування забезпечується майбутня надійність функціонування підприємства.

Дуже важливою в діяльності підприємства у досягненні функціональної безпеки є виконання функції «організація». Функція «організація» повинна полягати у чіткому розподілі всіх ресурсів, які є на підприємстві, з одного боку. З іншого боку, в координації діяльності всіх елементів системи підприємства для

досягнення в кожний момент часу певних завдань і, як наслідок, наприкінці, повної реалізації того, що закладено на етапі планування.

Ефективне виконання функції організації унеможливлює дублювання процесів та функцій, унеможливлює виникнення прогалин в тій чи іншій сфері на підприємстві, забезпечує повноту в охопленні всіх процесів, повноту задіяння всіх систем підприємства, а, тим самим, зменшує ризики невиконання.

Щодо функції контролю. Тут треба завжди пам'ятати, що основне завдання контролю – це передбачити збої у роботі систем підприємства, а не виправляти помилки в його діяльності. Саме таким чином зменшуються витрати, тим самим підвищується економічна безпека підприємства.

Отже, виконання всіх вищезазначених рекомендацій призведе, на нашу думку, до якісного покращення функціональної складової управлінської безпеки підприємства, що забезпечить сталість економічного функціонування підприємства на майбутнє.

Список використаних джерел:

1. Cherchyk, L., Shershun, M., & Khumarova, N. (2019). Assessment of forest enterprises' performance: integrating economic security and ecological impact. *Entrepreneurship and sustainability issues, 6*(4), 1784-1797.

Слабка В. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІНДИКАТОРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні багато підприємств спеціально створюють підрозділи спеціального характеру, призначення яких – забезпечувати достойний рівень економічної безпеки, для створення якого необхідно розробити науковий апарат для того, щоб система на підприємстві могла ефективно реагувати на можливі подразники від внутрішнього та зовнішнього середовища. Але на даний момент, згідно з вітчизняного досвіду, недостатній рівень наукового забезпечення, що в свою чергу може негативно впливати на ефективність роботи створених підрозділів. Проаналізувавши економічну літературу, яка розглядає систему економічної безпеки можна зробити висновок, що існування безліч методик оцінки безпеки не може дати рекомендації, які б допомогли обрати індикатори при умові впливу різних чинників для оцінювання рівня системи економічної безпеки.

Зробити аналіз ефективності господарської діяльності, знайти проблеми та уникнути можливих загроз допомагає оцінка рівня системи економічної безпеки. Для ефективного управління підприємством необхідно застосовувати спеціальну розроблену методику, які допомагає оцінювати рівень безпеки. Наприклад умовна методика для розроблення системи економічної безпеки:

1. Ексклюзивний аналіз бізнесу та визначення ключових показників кон'юнктури та особливостей ринку.

2. Можлива діагностика інформації від внутрішніх та зовнішніх загроз для виявлення кризових ситуацій у суспільстві та розробки план дій.

3. Поточна інформаційна, інтелектуальна, економічна, юридична діяльність та оцінка відповідності їх отримання

4. Гнучкість системи, розробка пропозицій для її покращення та погодження розміру бюджету для його спонсорування з вищим керівництвом.

5. Регулярна перевірка системи економічної безпеки компанії.

6. Визначити ефективність фінансового забезпечення системи.

7. Розроблення заходів для зміцнення та вдосконалення встановленої системи економічної безпеки.

Дотримання заданої методики дає змогу встановити перелік дій для захисту, які спрямовують для підтримання постійної роботи підприємства і вдосконалення роботи в умовах нестабільної ринкової економіки, адже зовнішнє середовище для підприємства не контролює, тому в такій ситуації залишається тільки підлаштовуватись під умови, які вже встановлені фактором.

Якщо створений підрозділ вчасно виявляє та нейтралізує (знищує) можливі загрозу та негативні наслідки на різні аспекти діяльності підприємства, то можна зробити висновок, що створена система економічної безпеки досягає високого рівня. Для створення системи економічної безпеки необхідно розробити критерії для оцінки. Показники економічної безпеки (індикатори) – це засоби оцінки економічних явищ на важливі процеси в роботі підприємства, що допомагають з'ясувати суть економічної безпеки [1, с. 176]. Для ефективної роботи підприємству необхідно особисто розробити систему індикаторів, де має значення як і самі показники, так і порогові значення, тобто їх граничні величини, які дають нормальний хід для розвитку елементів відтворення, недотримання яких може призвести до негативних результатів в роботі підприємства. Якщо всі розроблені показники перебувають у межах норми, тоді підприємство має найвищий рівень економічної безпеки.

Показники, за допомогою яких можна визначити рівень фінансової стабільності, наприклад: рентабельність, термін окупності інвестицій, ліквідність, коефіцієнт, який допомагає розрахувати ефективність капітальних вкладень, точка беззбитковості в міжнародній практиці застосовують як індикатори. Для оцінки рівня економічної безпеки інтелектуальної та кадрової політики можна застосовувати ряд індикаторів:

1) чисельність персоналу та плинність кадру

2) якість системи для мотивації персоналу;

3) потенціал інтелектуальної діяльності підприємства.

Для оцінки виробничого потенціалу можна використовувати групу індикаторів, які допомагають визначити стан техніко-технологічної безпеки, а саме: ліцензії, що продає та купує підприємство, патенти на виробництво, продукція найвищої якості, яка виготовлена за допомогою обладнання, що може відповідати

аналогам на світовому ринку, кількість устаткування технологічного характеру, які являються розробкою самого підприємства та захищені патентом та придбаних на основі ліцензії [2, с.350].

Кількісні і вартісні індикатори використовують для оцінки інформаційної складової в системі економічної безпеки. Показник, який показує допомагає з'ясувати склад відділу інформаційно-аналітичного підрозділу, чисельність персоналу в інформаційно-аналітичному підрозділі до загально-облікової чисельності, кількість джерел, з яким підприємство контактує можна віднести до кількісної групи індикаторів. До вартісних індикаторів можна віднести показники, які показують питому вагу загальних затрат на інформаційну безпеку, спонсорування робіт, які спрямовані на забезпечення необхідного рівня інформаційної безпеки компанії.

Індикатори, які були запропоновані допомагають визначити інтегральний показник економічної безпеки підприємства. Після визначення рівня захисту на підприємстві можна провести аналіз ефективності заходів, які були прийняті на підприємстві для підвищення економічної безпеки господарської діяльності підприємства [3, с.497].. Перелічені індикатори не є досконалими, адже вони не оцінюють зовнішнє середовище підприємства, а тільки допомагають моніторити зміни у внутрішньому середовищі. Статистичні методи, які допомагають оброблювати інформацію для оцінки рівня економічної безпеки являють собою складну систему, тому що аспекти, які розглядаються складно піддаються математичній формалізації. Через це більшість підприємств застосовує не тільки стандартні, а й авторські комп'ютерні програми.

Для ефективної роботи та прийняття рішень, які допомагають в управлінні підприємством необхідно оперативніше здійснювати оцінку рівня економічної безпеки. Керівнику потрібно вчасно аналізувати якість роботи підприємства, рівень економічної безпеки та робити прогноз на майбутнє. Для цього можна використовувати експертні системи [4, с. 43].

Список використаних джерел:

1. Лойко Д. М. Формирование системы интеллектуальной безопасности швейного предприятия / Д. М. Лойко // Новая экономика: Спецвыпуск. – Республика Беларусь. – 2016. – С. 174–177.
2. Корчевська Л. О. Аналіз методик оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Л. О. Корчевська, А. М. Деменська // Економіка Криму. – 2016. – № 1 (34). – С. 346–352.
3. Лойко Д. М. Удосконалення системи мотивації праці на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / Д. М. Лойко, А. Ю. Кияшко// Глобальні та національні проблеми економіки. – № 8. – 2015. – С. 495–498. – Режим доступу: www.global-national.in.ua/
4. Лойко В. В. Експертна система як інструмент визначення рівня економічної безпеки / В. В. Лойко, Д. М. Лойко // Науково-технічна інформація – 2015. – № 3 (65). – С. 41–46.

Фалій Н. С.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБСЯГІВ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Обігові активи займають значну питому вагу серед активів підприємств різних галузей, використання яких впливає на результативність діяльності та забезпечує підприємство необхідними фінансовими ресурсами. Аналізуючи обігові активи слід враховувати, що вони повинні вдало розміщуватися за процесами: постачання, виробництво, збут. Величина їх вкладення визначається галузевою належністю підприємства. Тож, на прикладі досліджуваного торгівельного суб'єкта господарювання здійснимо аналіз формування та використання оборотних активів (табл. 1).

Таблиця 1. Обсяги активів досліджуваного підприємства за 2017–2019 роки

Активи підприємства	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Зміни (+; -) 2019 р. порівняно з 2017 р.	
	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	суми, тис. грн	%
Активи – всього:	2480,7	100	7309,7	100	8619,6	100	6138,9	247,4
Необігові активи	525,9	21,2	649,8	8,9	1564,6	18,2	1038,7	197,5
Обігові активи	1954,8	78,8	6659,9	91,1	7055	81,8	5100,2	260,9
Співвідношення обігових і необігових активів	3,717		10,249		4,509		X	

Величина активів товариства збільшилася: в 2017 р. активи сягали 2480,7 тис. грн, в 2018 р. – 7309,7 тис. грн, в 2019 р. – 8619,6 тис. грн (станом на кінець року). В структурі активів левову долю становлять оборотні активи, що має динаміку росту: в 2017 році частка оборотних активів в структурі склала 78,8 %, в 2018 р. – 91,1%, в 2019 році – 81,8 %. Більша частка оборотних активів над необоротними, вказує на мобільну структуру активів досліджуваного товариства, пришвидшує період обертання його обігових коштів.

У 2019 році на 1 грн необоротних активів припадало 4 грн 51 коп. обігових. Фінансовими каналами поповнення оборотних коштів підприємства є зобов'язання, хоча їх частка зменшилася в 2019 році до 102,9 % (табл. 2).

Аналізу складу, структури і динаміки оборотних активів торгівельного підприємства за їх видами (з використанням фінансової звітності) дає можливість говорити, що в структурі оборотного капіталу найбільшу питому вагу займають запаси (близько 70%), що вказує на негативну тенденцію, говорить про зниження попиту на продукцію підприємства. Протягом 2017–2019 рр. у складі та структурі

оборотних активів підприємства відбулись значні зміни, зокрема збільшено грошові кошти до рівня 9,7%.

Таблиця 2. Обсяги пасивів торгівельного товариства за 2017–2019 роки

Пасиви підприємства	2017		2018		2019		Зміни (+; -) 2019 р. порівняно з 2017 р.	
	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	суми, тис. грн	у % до базового
Капітал	-426,8	-17,2	-426,9	-6,0	-247,3	-2,9	179	42,0
Зобов'язання	2907,5	117,2	7536,6	106,0	8866,9	102,9	5 959,4	204,9

Для досліджуваного підприємства зниження рівня запасів є ознакою стійкого фінансового стану підприємства, збільшення прибутку. Тому, з метою нормалізації/зменшення величини запасів слід виконати такі заходи: продавати продукцію на умовах відстрочки платежу; постійним покупцям відтермінувати платежі (за домовленістю); розширити канали збуту продукції, що забезпечать доходність через створення Інтернет-магазину, через запуск доставки продукції до дому, через організацію сервісу з онлайн-замовленням та з доставкою продукції; збільшити товарообіг за рахунок розширення асортименту або повної тимчасової зміни асортименту товарів, який відповідатиме потребам покупців (особливо в надзвичайних умовах, наприклад запровадження карантину); раціонально організувати збут та застосовувати прогресивні форми розрахунків [1–3]. Реалізація вказаних заходів сприятиме оптимізації обсягів окремих видів оборотних активів. Задля оптимізації обсягу обігових активів пріоритетним має стати комплекс заходів із забезпечення продажу запасів продукції, які орієнтовні на зменшення тривалості операційного та фінансового циклів та оптимізацію частки оборотних активів за їх видами. Визначальною в необхідності оптимізації оборотних активів має стати конкуренція й небажання того, щоб конкуренти захопити долю ринку підприємства. Ключовим моментом в реалізації заходів з оптимізації обсягів оборотних активів підприємства має стати обґрунтування частки кожного елемента оборотного капіталу відповідно до стратегічних амбіцій підприємства. Оптимальною буде лише та структура оборотних активів, яка забезпечуватиме головну ціль функціонування капіталу, тобто буде досягнуто приріст грошей в порівнянні з авансованою сумою/вкладеними активами.

Список використаних джерел:

1. Шляхи оптимізації структури оборотних активів підприємств цукрової промисловості в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://naub.oa.edu.ua/2014/shlyahy-optymizatsiji-struktury-oborotnyh-aktyviv-pidpryemstv-tsukrovoji-promyslovosti-v-ukrajini/.
2. Стратегія збільшення доходів на підприємстві / І. Влезько, Н. Кузічкіна // КНТЕУ Scientific publication. – 2011. – Вип. 18.6. – С. 117-123.
3. Остапенко Т. М. Доходи підприємств оптової торгівлі: практичний досвід документального забезпечення та обліку на рахунках, управлінський аспект / В. Я. Плаксієнко,

Т. М. Остапенко, О. М. Кубецька, Т. В. Мокієнко // Актуальні питання сучасної економічної науки : [колективна монографія] / за ред. Аранчій В. І., Дорогань-Писаренко Л. О. Полтава: ПДАА, 2018. – С. 141–153.

Шевченко Т. М., Шевченко О. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Всебічний аналіз процесів розвитку світової та вітчизняної економіки підтверджує наявність безлічі тенденцій і факторів, що чинять позитивний і негативний вплив на розвиток економічних систем на макро-, мезо і мікрорівнях, що, в свою чергу, обумовлює необхідність вирішення завдання сталого соціально-економічного розвитку держави, її господарюючих суб'єктів і всіх верств населення. Однак, слід відзначити, що в даний час не в повному обсязі сформульовані науково обґрунтовані положення економічної теорії, стратегічного менеджменту, які необхідно використовувати для розробки концепцій сталого розвитку і забезпечення економічної безпеки вітчизняних суб'єктів підприємництва. В сучасних мінливих ринкових умовах суб'єкти підприємництва функціонують на різних рівнях і в межах різних «просторів» ринкової економіки. Система макро-, мезо- і мікроекономіки, зокрема, в її промисловому секторі, враховує наступні види «просторів» [3]:

– простір цифрової економіки;

– простір виробничої діяльності на підприємствах і різних організаційних формах їх об'єднань;

– простір підприємницької діяльності з виробництва та реалізації продукції в умовах ринку.

Процеси, що відбуваються у всіх трьох просторах, мають спільну мету: прискорення, вдосконалення і підвищення ефективності розвитку виробничо-господарської і підприємницької діяльності. Разом з тим, очевидно, що в даний час динаміка цих процесів, вектори їх розвитку недостатньо скоординовані між собою. Самостійний розвиток процесів, що відбуваються в кожному з окремих просторів, породжують проблеми, з якими стикаються підприємства та, які ускладнюють створення конкурентних переваг і в цілому, знижують ефективність їх господарської діяльності [1].

За таких обставин, найважливішим аспектом формування стратегії є визначення головної її властивості. Оскільки стратегія передбачає довгостроковий ефективний розвиток підприємства в мінливих умовах зовнішнього ринкового середовища, вона повинна мати здатність до гнучкого реагування й адаптації до змін і, отже, головною її властивістю є гнучкість. Забезпечення стратегічної гнучкості – це необхідна умова стійкого розвитку підприємств і забезпечення їх економічної безпеки. У загальному вигляді, гнучкість стратегії розвитку підприємств означає можливість ефективного реагування на зміни ситуації у внутрішньому та зовнішньому середовищі [2].

Другий аспект охоплює стратегічний аналіз рівнів конкуренції виробників продукції в різних сегментах ринку. Класифікація рівнів конкуренції виглядає наступним чином. Ринковий простір, де відбувається реалізація продукції, підрозділяється на сегменти з високим рівнем конкуренції виробників, представлених великою кількістю підприємств, сегменти, в яких відсутня будь-яка конкуренція через монопольну присутність єдиного виробника, і сегменти із середнім рівнем конкуренції між підприємствами, що належать до середнього бізнесу та низьким рівнем конкуренції між декількома корпораціями.

Для оцінки конкурентних позицій суб'єктів підприємництва у зовнішньому ринковому середовищі з точки зору їх відповідності цілям і завданням стратегій сталого розвитку та економічної безпеки доцільно використовувати модель п'яти сил конкуренції М. Портера, за допомогою якої суб'єкти підприємництва мають можливість визначити загрози економічній безпеці, які містяться у конкурентному оточенні і мають можливість ранжувати їх за рівнями стратегічної важливості. М. Портер виділив п'ять сил конкуренції, які визначають позиції суб'єкта підприємництва в конкурентному оточенні [4]:

1) загроза появи в галузі нових конкурентів;
2) здатність покупців домагатися зниження цін;
3) здатність постачальників добиватися підвищення цін і їх продукцію;
4) загроза появи на ринку замінників продуктів і послуг;
5) ступінь напруженості боротьби між існуючими в галузі конкурентами.

Розглядаючи економічну безпеку як наслідок стійкого розвитку, можна зробити висновок про те, що зниження рівня економічної безпеки суб'єктів підприємництва або її повне зникнення відбудеться після того, як буде порушено процес розвитку суб'єктів підприємництва. Тут слід зазначити важливий момент. Ослаблення конкурентних позицій суб'єктів підприємництва на ринку, викликане зниженням попиту на продукцію, обсягів і доходів від реалізації, скороченням масштабів виробництва і т. ін. Таким чином, формування ефективної стратегії розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва в мінливих умовах зовнішнього середовища сприяє забезпеченню високого рівня їх економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Гвініашвілі Т. З. Механізм функціонування суб'єктів підприємництва в контексті економічної безпеки країни / Т. З. Гвініашвілі, Т. В. Гринько // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2018. – Вип. 3(15). – С. 58-64.
2. Гринько Т. В. Інноваційна безпека підприємства: проблеми оцінки та забезпечення / Т. В. Гринько // Integration of business structures: strategies and technologies: International scientific-practical conference (February 24, 2017, Georgia, Tbilisi). – Tbilisi: Baltija Publishing. – P. 146-149.
3. Гринько Т. В. Оптимизация организационной структуры управления предприятием / Т. В. Гринько // Экономика промышленности. – 2009. – №1. – С. 15-22.
4. Grynko T. Methodological approaches to improve the quality of enterprise management / T. Grynko // Competitiveness of entrepreneurial structures: features and prospects: Collective monograph. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2018. – P. 4-12.
5. Porter M. The Five Competitive Forces That Shape Strategy // Wou.edu: http://www.wou.edu/~leadlej/Spring%202011/BA%20630/%20Forces.pdf .2008.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Doctor of Economic Sciences Ivanov Roman,
PhD candidate Volodymyr Busygin
Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine)

INNOVATIVE BLOCKCHAIN TECHNOLOGY AS THE BASIS FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The innovative *blockchain* technology is still in its infancy, and some researchers still treat it with a degree of distrust. However, among the features of its application and its inherent features, one can identify a serious potential that eliminates existing level of distrust. This remark is aimed at understanding such a technology as a resource for exploring how *blockchain*, along with other means, helps increase the competitiveness of an enterprise. The analysis shows that the competitiveness of the *blockchain* as a resource is depicted through the technology selection process. It was revealed that approaches for application of *blockchain* technology can be implemented according to two main schemes – this is «technology one – problem two», or «problem one – technology two». However, the studies showed that enterprises that dealt with extensive experience in implementing blockchain tools, as a rule, act according to the second scheme. At the same time, the corresponding problem is considered, and then the ideas of the substantiating solution to the problem by such technology as *blockchain*. Researchers note that this approach is more effective [2–4].

The purpose of the research is aimed at revealing the features of *blockchain* technology application in conditions of the enterprise competitiveness increase. It will allow the company to use *blockchain* technology as an effective resource for solving production problems. At the same time, the relevance of the research is that to increase the competitiveness of the enterprise, it is essential to apply *blockchain* technology along with its other resources.

This approach allows considering *blockchain* technology from a strategic point of view for those enterprises that are interested in increasing competitiveness by using just such an approach. Furthermore, the basic processes for choosing a *blockchain* as a technology should be aimed at recognizing that it is best suited to solve a specific problem.

The features of *blockchain* in increasing the competitive ability of the enterprise. In [1], it is noted that the *blockchain* technologies underlying in *Bitcoin* do not provide for separate storage of currency data.

Moreover, it is noted that any type of information that requires a third party (an intermediary for verification, for example, a bank) can theoretically be stored in a *blockchain*. This approach allows making it independent of this intermediary. Based

on this point of view, in [5] the *blockchain* is defined much more broadly and is presented as a «value exchange network», which has serious potential for decentralized storage and transmission of information. Finally, in [6], the blockchain features were formulated for analyzing its applications in the Chinese stock crowdfunding market. Based on these studies, we note the main features of such a technology, and carry out their explanations as a comparative analysis.

Distributed Ledger Program and Transparency. A public transaction list (data exchange) allows each partner in the network to have access to each transaction made, making the system transparent.

Decentralized data management. Each peer user of the system has the authority to add data to the ledger, i.e. make transactions. It means that no user has more system rights than any other.

Data security, protection against unauthorized access, fake and data integrity. *Blockchain* builds architecture for storing data so that it becomes immutable and protected from unauthorized access. The decentralized nature of the *blockchain* makes it overly difficult to use the system for unfriendly users.

High efficiency. Checking balances and completing transactions in a *blockchain* system could theoretically be instantaneous.

There is no risk of centralized disruptions. The absence of a centralized information storage system eliminates the risk of data loss and downtime due to problems connected with a centralized unit (for example, a bank).

Flexibility and reliability. Programmable *blockchain* features increase flexibility and reliability in a wide variety of application scenarios.

Conclusions

The obtained research results show that although the *blockchain* is a resource in itself, there are both internal and external factors aimed at making it a valuable resource for the enterprise. When using an open source *blockchain*, an enterprise allows potential users or customers to influence the development of its solutions, as well as test them. It is the company's ability to attract users that makes the technology valuable, both in terms of user experience and the technology itself. Strategic partnerships are also a critical external resource for enterprises working with *blockchain*.

References:

1. Bjornstad, M.V., Harkestad, J.G. and Krogh, S.A. (2016). What are Blockchain Applications? Use Cases and Industries Utilizing Blockchain Technology. Project Thesis – Blockchain Technology. NTNU, Retrieved from: http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-applications.
2. Blockstack. (2017). A New Internet for Decentralized Apps. [Online] blockstack.org Retrieved from: https://blockstack.org/
3. Bryman, A. (2008). Of methods and methodology // Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal, 2008, Vol. 3(2), pp.159-168.
4. Allen, D.W. (2016). Discovering and developing the blockchain cryptoeconomy. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2815255

5. Mougayar, W. (2016). The Business Blockchain: Promise, Practice, and Application of the Next Internet Technology. John Wiley & Sons. – 208 p.
6. Zhu, H. and Zhou, Z.Z. (2017). Analysis and outlook of applications of blockchain technology to equity crowdfunding in China // Financial Innovation, 2017, Vol. 2(1), p.29.

PhD Researcher Khmarskyi V. Y.
University of Zürich, SFI (Switzerland)

TIME-SERIES RELATION AMONG FUTURE RETURNS, RISK AND COMPANY CHARACTERISTICS

The recent research by Fama and French (2015), Novy-Marx (2013) and Aharoni, Grundy and Zeng (2013) among others shows a significant relationship between size, book-to-market, profitability and investment factors on the one hand and average stock returns on the other hand. Fama and French (2015) used dividend discount model to explain why these factors are related to average stock returns.

The evidence of cross-sectional relation between average stock returns and a firm's book equity to market equity was detected a while ago (Stattman 1980, Rosenberg,1985). Fama and French (1992) showed that even controlling for size, book-to-market ratio and other firm characteristics, the book-to-market ratio (BM) remains statistically significant in explaining average stock returns. Moreover, explanatory power of BM was detected in stock markets outside of the US (Chan et al., 1991, Haugen and Baker, 1996).

Novy-Marx (2013) proved that profitability, measured as the ratio of a firm's gross profits to assets, has the same explanatory power in the cross section of average stock returns as BM. His findings come into contradiction with those of Fama and French (2008) that profitability sorts produce the weakest average hedge portfolio returns among the strategies they evaluate. Novy-Marx (2013) claims in favor of explanatory power of profitability factor for the average portfolio returns, as firms with high profitability generate significantly higher returns than unprofitable firms.

Aharoni, Grundy and Zeng (2013) revised relation between investment and average stock returns and found that statistically significant negative relation exists between an investment proxy and average returns. The logic of this relationship comes from Fama and French (2008) valuation approach of Modigliani-Miller formula which sets a basic relationship between four variables: future stock returns, current BM, firm-level expected profitability, and firm-level expected investment. The logic is next: the company market value is a discounted value of income after the taxes and interest plus the change in the book value of the company. Dividing by the current book value, it follows that future stock returns should be positively correlated with the current BM ratio and expected profitability relative to the current book value, and negatively with the expected future growth in the book equity relative to the current one. The investment element comes exactly in the ratio of the expected future growth in the book equity relative to the current, as the growth in equity is investment itself.

In contrast to Fama and French (2015), Novy-Marx (2013) and Aharoni, Grundy and Zeng (2013) I focus on the time-series relations among expected returns, risk, and BM, profitability and investments ratios. First of all, it is important to state what risk is. As Fama and French (2015) show that five factors capture priced risk in the economy, I assume that five factors, namely market, SMB, HML, RMW and CMA (to be presented further) are the risk proxies. However, there is an ongoing debate that Fama and French factors are not adequate proxies for the unknown risks. But in this paper, I do not concentrate on the risk definition, but on predictive power of characteristic-based variables.

To be more precise, I ask whether portfolios' BM, profitability and investment ratios predict time-variation in their expected returns, and test whether changes in expected returns can be explained by changes in risk. Previously the research about BM predictability of stock returns was carried out by Lewellen (1999). He found that BM predicts economically and statistically significant time-variation in expected stock returns. But my research is different from Lewellen's, as I extend time sample and evaluate if the results are valid for longer time period. Also, I analyze not only the predictive power of the book-to-market ratio, but also of profitability and investment ratios. As I use company-specific characteristics, I do not disregard the information that comes from them and that can be important to predict future returns, while in the five factors of Fama and French this information disappears. This is the key difference between BM, GP and INV factors of Fama and French and the characteristic ratios that I construct. The economic intuition behind it is that characteristic-based ratios are calculated on the company level, while five factors of Fama and French are based on the aggregate level.

I find statistical evidence that within industry portfolios the companies' BM and INV ratios predict changes in expected returns. But the high volatility of monthly returns decreases the precision of estimates. To have better estimates for betas of BM and INV ratios, I use SUR regressions that help to decrease the estimation error of the estimates. Beta estimate on BM ratio is statistically significant for 1 industry portfolio from OLS regressions and for 5 industries from SUR regressions. The INV ratio does not have a strong predictive power when analyzed by means of OLS regressions (significant for 1 industry portfolio). But from SUR regressions, INV ratio predicts future portfolios' returns for 3 industries. GP ratio does not have any predictive power for future industries' returns. These results suggest that BM and INV track economically large changes in expected returns. After controlling for changes in risk, BM and INV ratios still contain additional information about expected returns. Time-variation in the intercepts of the five-factor model measures the incremental explanatory power of BM and INV ratios.

References:

1. Aharoni, G., Grundy, B., Zeng, Q. (2013). Stock returns and the Miller Modigliani valuation formula: Revisiting the Fama French analysis. *Journal of Financial Economics*, *110*(2), 347-357.

2. Cooper, I., &Maio, P. (2018). New Evidence on Conditional Factor Models. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, *54*(5), 1975-2016.
3. Fama, E. F., French, K. R. (2015). A five-factor asset pricing model. *Journal of Financial Economics*, *116*(1), 1-22.
4. Novy-Marx, R. (2013). The Other Side of Value: The Gross Profitability Premium. *Journal of Financial Economics*, *108*(1), 1-28.
5. Lewellen, J. (1999). The time-series relations among expected return, risk, and book-to-market. *Journal of Financial Economics*, 54(1), 5-43.

Андрущенко В. О., д. т. н. Яковенко О. Г.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах постійної зміни зовнішнього середовища, що зумовлено, насамперед, розвитком науково-технічного прогресу, поглибленням глобалізації світової економіки, загостренням конкурентної боротьби, промислові підприємства прагнуть використовувати ефективні способи організування своєї діяльності. Одним з таких способів є диверсифікація діяльності суб'єктів господарювання. Актуальність здійснення диверсифікації на промислових підприємствах обумовлена можливістю забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, інноваційного розвитку, підвищення рівня ефективності функціонування в умовах ринкової економіки [1].

З огляду на вищесказане можна побачити залежність та взаємообумовленість між інноваціями, диверсифікацією та рівнем продуктивності праці. Головним завданням сучасних підприємств є утримання конкурентних переваг за рахунок збільшення рівня продуктивності праці. Цього можна досягти за рахунок впровадження інновацій та диверсифікації діяльності підприємства, тобто постійного оновлення та розширення асортименту продукції (табл.1).

Якщо розглядати інновації на рівні підприємства, то будь-які зміни на підприємстві, такі як виробництво нової продукції, нові технології її виробництва та / або просування, нові методи управління, можуть розглядатися як інновації. Таким чином, можна зробити висновок про існування зв'язку інноваційних процесів на підприємстві з диверсифікацією його діяльності. Важливо зауважити, що існують певні відмінності у практиці використання стратегії диверсифікації українськими та закордонними підприємствами. Першопричиною диверсифікації виробництва на вітчизняних підприємствах здебільшого є дефіцит фінансових і матеріальних ресурсів, що виникає на певному етапі виробничо-комерційної діяльності, як правило, на етапі спаду виробництва або взагалі проведення процедури реструктуризації підприємства. Тоді як за кордоном підприємства, як правило, починають застосовувати стратегію диверсифікації на етапі максимальної ефективності своєї діяльності, коли у підприємства достатньо ресурсів та

можливостей використати їх ще більш ефективно, а також створити для себе фундамент для подальшого росту в майбутньому. Тому особливої уваги до активізації процесів диверсифікації вимагають ті вітчизняні підприємства, які посідають вагоме місце в національній економіці та мають прискорені темпи розвитку [2].

Таблиця 1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Частка кількості підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	Впроваджено нових технологічних процесів, од	У т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції (товарів, послуг), од	З них нові види техніки	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	…
2017	14,3	1831	611	2387	751	0,7
2018	15,6	2002	926	3843	920	0,8

Примітка: сформовано на основі офіційної інформації Державного комітету статистики України [4].

Диверсифікація виступає однією зі стратегічних альтернатив розвитку підприємства, яка дозволяє отримати додаткові економічні вигоди в умовах складної ринкової кон'юнктури. Враховуючи зростаючий вплив на функціонування підприємств кризових явищ та збільшення невизначеності зовнішнього середовища, перед все більшою кількістю підприємств постало питання стратегії їх функціонування, для того, щоб краще адаптуватися до нових економічних реалій. Диверсифікація дозволить підтримати діяльність підприємства в період економічного спаду та дасть змогу досягти конкурентних переваг середньо- та довгостроковому періодах. Необхідність подальших досліджень зумовлена системною економічною кризою в Україні, внаслідок чого рівень невизначеності умов та перспектив функціонування підприємств залишається високим, а розвиток даної галузі може забезпечити розвиток підприємницького сектору в цілому [3].

У подальшому мають бути проведені дослідження щодо оцінювання ефективності економічної диверсифікації в залежності від стану галузевого ринку, на якому працює підприємство. Таким чином, підприємство повинно здійснювати диверсифікацію з найбільшою для себе вигодою і найменшим ризиком, тобто вибрати оптимальний варіант вкладення капіталу із максимально можливим прибутком і забезпеченням фінансової стійкості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: монографія / М. Д. Корінько. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 486 с.

2. Яковенко О. Г. Математичні моделі процесів активності в економічній динаміці: монографія / О. Г. Яковенко. – Дніпро: Біла К.О., 2017. – 217 с.
3. Яковенко О. Г. Інвестиційне планування заходів диверсифікації на підприємстві / О. Г. Яковенко, О. А. Романюха // Вісник ДНУ. Серія «Економіка» – 2007. – №12/2. – С. 187-193.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www.ukrstat.gov.ua.

Волобой А. Є.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах сьогодення важливим завдання залишається управління економічними системами за рахунок оптимізації їх структури, напрямків розвитку й функціонування за для забезпечення стійкого зростання їх економічної ефективності [1].

При цьому особливого значення набуває відшукання нових можливостей і місця використання математичного інструментарію в економічних дослідженнях, що забезпечують процеси узгодження взаємодії структурних елементів компаній, оптимізації виробництва, логістики, використання людських та фінансових ресурсів.

Значний внесок у розвиток теорії та практики застосування методів математичного моделювання та прийняття управлінських рішень належить таким вітчизняним вченим, як В. Вітлінський, В. Вовк, В. Геєць, Н. Головко, В. Даніч, В. Заруба, Р. Іванов, Т. Клебанова, К. Ковальчук, С. Левицький, Г. Ляшенко, Н. Максишко, А. Матвійчук, В. Порохня, Я. Соколів, О. Черняк, О. Ястремський та ін.

При цьому обґрунтування та безпосереднє застосування інструментарію економіко-математичного моделювання в умовах зростаючої складності та інтенсифікації виробничих й управлінських процесів для вироблення ефективних управлінських рішень було й залишається актуальною науково-практичною задачею.

Слід зазначити, що підґрунтя та передумови застосування моделей (під моделями будемо розуміти не лише послідовність дій окремого економічного суб'єкта як реакцію на окрему ситуацію, але й конструкції, які є формалізованою (описово представленою) версією даного процесу або його окремих складових) економічної поведінки суб'єктів господарювання, як окремого інструменту дослідження, сформовані в результаті тривалого розвитку та взаємодії різних течій економічної думки.

Так, ще Аристотель ввів в «науку про багатство» новий розділ – хремастику, яку слід вважати прототипом бізнес-діяльності в сучасному розумінні цього поняття, а у якості перших примітивних форм економіко-математичних моделей

можна згадати «Закони Хаммурапі», в яких розділ, присвячений питанням відшкодування матеріальних збитків при крадіжці майна, ґрунтується на принципі прямої пропорційності [2].

В сучасних умовах у якості основних функцій управління виробничо-господарською діяльністю підприємства зазвичай виділяють планування, організацію, керівництво, облік, контроль та координацію, серед яких ключову позицію займає планування, як визначальне з точки зору формування перспектив розвитку, поточних завдань, ефективне використання ресурсів та ін. [3].

Так, робота [4] присвячена розробці одного з методів імітаційного моделювання логістичної системи (ЛС) підприємства. Імітаційне моделювання реалізоване за допомогою системи математичних рівнянь, покладених в основу комп'ютерних програм, що дозволило провести моделювання роботи ЛС, виконано розрахунки часової динаміки всіх темпів логістичної системи (темпу виробництва, темпів перевезень), а також динаміки рівнів товару на оптовому складі та в мережі роздрібної торгівлі. Крім того, сформульовано та отримано розв'язок оптимізаційної задачі визначення максимуму економічної ефективності як функції планової виробничої потужності.

В дослідженні [1], присвяченому вивченню можливостей використання економіко-математичних методів в маркетинговій діяльності підприємства, авторами ілюструється використання оптимізаційних, балансових, економетричних, ігрових та інші їх форми.

А у статті [3], в якій досліджуються процеси управління капіталом підприємства, автори розширюють наведений вище перелік за рахунок методів системного аналізу, експертних оцінок, адаптивного управління та ін.

Отже, економіко-математичні методи та моделі відіграють велику роль у вирішення задач управління підприємствами. Вони дають змогу відшукати оптимальний варіант управлінського рішення з метою досягнення ефективного результату. Але теза про універсальність математичних інструментів аналізу і дослідження виробничих процесів та явищ й на сьогодні окремими дослідниками вважається дискусійною.

Список використаних джерел:

1. Коломицева О. Економіко-математичні методи в маркетингові діяльності підприємства / О. Коломицева, Т. Бурцева, Т. Пальонна // Економічні науки. – 2016. – Вип. 41. – С. 5-9.
2. Іванов Р. В. Моделювання економічної поведінки домогосподарств в контексті розвитку економічної думки / Р. В. Іванов // Бізнес-інформ. – 2017. – №4. – С.35-39.
3. Лотоцький О. Застосування економіко-математичного моделювання в управлінні капіталом підприємства / О. Лотоцький, І. Ушкаленко // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2016. – С. 172-178.
4. Шерстенников Ю. В. Модельна оптимізація виробничої потужності підприємства / Ю. В. Шерстенников, Т. М. Рудянова, В. Ю. Брицька // Бізнес-Інформ. – 2018. – №6 (485). – С. 186-192.

Жидачин А. Я.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК МОЖЛИВІСТЬ ПІДНЕСЕННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Швидкий розвиток ринку найрізноманітніших послуг та товарів, а також не менш важливий чинник підвищення рівня конкуренції обумовлюють важливе значення та необхідність у пошуку новітніх методик управлінням виробництвом на підприємстві. Моделювання бізнес-процесів є одним з найважливіших чинників, які сприяють розвитку та правильному управлінню підприємством. Саме моделювання бізнес-процесів створюють сприятливе середовище підприємства, яке в подальшому може також розвивати та певним чином «піднімати» економіку країни, адже саме підприємницька діяльність забезпечує економічне піднесення будь-якої держави. Отже, проаналізувавши вищесказане, можна вважати, що метою та завданням будь-якого підприємства є реалізація бізнес-процесів. Що ж таке бізнес-процеси? Бізнес-процес – це комплекс дій виробника на підприємстві для забезпечення якісних послуг споживачеві [2]. Саме ефективна реалізація великої низки цих процесів зможе гарантувати правильний та послідовний розвиток підприємства.

Процесний підхід до управління підприємством розуміє під собою аналіз діяльності як окремого комплексу із можливістю застосування методик аналізу та моделювання. Створення моделі бізнес-процесів в економіці здійснюється за допомогою різноманітних методів. Загалом будь-яка методика включає в себе три компоненти:

– теорія;
– дії, які будуть сприяти результату;
– рекомендації з використанням методик.

Отже, одними із найпопулярніших методик з моделювання бізнес-процесів є: методології моделювання бізнес-процесів (Business Process Modeling), методології опису потоків робіт (Work Flow Modeling), методології опису потоків даних (Data Flow Modeling) [1]. Кожна з цих методологій здатна покращити підприємницьку діяльність, а також виробничий процес на виробництві.

Моделювання бізнес-процесів розуміє під собою використання графічних елементів та правил їх використання. IDEF0 та ARIS є найбільш розповсюдженими методологіями моделюваннями бізнес-процесів. Завдяки методології IDEF0 забезпечується можливість аналітику для описування підприємства на вищому рівні з наголошуванням на керування процесами.

Однією з найважливіших методологій опису процесів є IDEF3. IDEF3 використовується для описування саме процесів роботи чи робіт. Засади методології IDEF3 – будова моделей процесів по принципу послідовності робіт.

Для опису потоків даних у моделюванні бізнес процесів використовуються нотації DFD (Data Flow Diagramming). Дані нотації призначені для опису потоків даних. Завдяки DFD можна спостерігати послідовність робіт, які відбуваються

в ході процесу виробництва, а також в тому числі потоки інформації, які поширюються між роботами. Крім цього DFD використовуються в документообігу (описуванні потоків інформації), а також ресурсів матеріального характеру. Використання цієї методології суттєво знижує суб'єктивність описування бізнес-процесів. Завдяки схеми процесів в DFD можна виявити потоки даних.

Розвиток підприємства на даний час потребує внесення змін у вже застарілі методики організації виробничого процесу, тому як ніколи актуальним є питання внесення нових методологій для правильного процесу контролю виробництва та надання тих чи інших послуг на ринку. Як одні з найефективніших методологій були виділені саме такі як: моделювання бізнес-процесів (Business Process Modeling), методології опису потоків робіт (Work Flow Modeling), методології опису потоків даних (Data Flow Modeling). Завдяки цим методологіям в комплексі можна досягнути значних успіхів у моделюванні бізнес-процесів.

Отже використовувавши новітні методології як наслідок слідує організований виробничий процес на підприємстві. Опісля піднесення підприємства, а також популяризації певного товару чи послуги відбувається також і підняття економіки.

Список використаних джерел:

1. Ойхман Е. Г. Реінжинірінг бизнеса: реінжинірінг организации и информационные технологи / Е. Г. Ойхман, Э. М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 345 с.
2. Репин В. В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В. В. Репин. – М.: РИА»Стандарты и качество», 2007. – 240 с.

Д. е. н. Іванов Р. В., Бойчук Є. К.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ЗНАХОДЖЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки серед підприємств України існує значна диференціація, яка може бути зумовлена як наявним досвідом(більшість нових фірм не витримує умов ринку, і лише великі підприємства залишаються), так і особливостями діяльності.

При цьому одним з інструментів оптимізації стратегічного управляння підприємствами цілком заслужено вважається апарат економіко-математичного моделювання [1].

Визначення вектору стратегічного розвитку та процес досягнення поставленої мети відбувається з огляду на систему факторів виробництва, інвестицій та інновацій, базуючись на наступних концептуальних положеннях [2]:

– існування простору цілей розвитку виробничого підприємства;
– множина шляхів досягнення поставленою мети;

– мета і стратегії розвитку утворюють багаторівневу систему;

– процес розробки, вибору та реалізації цілей та стратегій є неперервним.

Так, в роботі [1] представлено модель економічних механізмів, що забезпечують реалізацію альтернативних стратегічних рішень, формалізована у формі лінійних оптимізаційних задач. При цьому пряма задача визначає план виробництва продукції, при якому максимізується прибуток підприємства, а двоїста – визначає мінімальні витрати на виробництво та внутрішню собівартість.

Запропонований підхід дозволяє збільшити адаптивність стратегічного управління на виробничому підприємстві як на етапі планування, так і на стадії реалізації.

При цьому запропонована модель відповідає покроковому режиму оптимізації, має досить загальну математичну форму та може бути конкретизована з урахуванням певних галузевих та регіональних особливостей.

Слід відзначити, що згадуваний вище підхід відповідає процесам прийняття рішень в умовах визначеності, у той час як вітчизняним підприємствам у своїй повсякденній діяльності доволі часто доводиться приймати рішення, які реалізуються в умовах повної невизначеності, що здебільшого компенсується спробами менеджерів діяти навмання, спираючись на власний досвід та інтуїцію [3].

У цей же час раціональні управлінські рішення мають ґрунтуватись на певних правилах, процедурах та концепціях, найвідомішою, розвиненою та дослідженою з яких є концепція теорії ігор, апарат якої передбачає розв’язування задачі узгодження стратегії двох гравців, одним з яких є ринок, а іншим – підприємство.

Так, зокрема, Т. Мельник наголошує [3], що застосування математичних моделей, які базуються на теорії ігор, дозволяє з високою достовірністю можна оцінювати рівень доцільності стратегій підприємства при всіх можливих оцінених станах зовнішнього середовища (ринку), що має забезпечувати підприємству стабільний розвиток.

Ще один аспект досліджуваної в даній роботі проблематики пов’язаний з особливостями господарської діяльності, зумовленими високотехнологічністю процесів виготовлення наукоємної продукції. У цьому випадку традиційні алгоритми розрахунку прибутку та собівартості стають недостатньо інформативними, що унеможливлює визначення стратегій розвитку і розрахунку результатів їх реалізації.

В роботі [4] розроблена модель розрахунку прибутку від продажу на основі процесно-орієнтованого підходу, особливість якого у даному випадку зумовлена значною частина непрямих витрат пов’язаних із складністю управління та обслуговування виробничого процесу. Отже, запропонована модель призначена для точного розрахунку окремих складових собівартості з метою подальшої оптимізації.

Реалізація моделі проведена у середовищі Wolfram Mathematica, а її застосування дозволяє, крім точного розрахунку собівартості та прибутку від продажу звітного і планового періодів, визначати фактори зниження прибутку. Використання моделі дозволяє створювати нові інструменти управління та підвищення ефективності функціонування підприємства, а отримувані дані доцільно використовувати при оцінці доцільності злиття або реорганізації підприємств.

Список використаних джерел:

1. Демиденко Д. С. Модель оптимизации стратегических решений развития промышленного предприятия / Д. С. Демиденко, Е. В. Никора, С. А. Агарков // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – № 6(209). – 2014. – С.59-63.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 542 с.
3. Мельник Т. С. Математична модель формування оптимальної маркетингової стратегії / Т. С. Мельник // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2004. – №1. – С. 19-27.
4. Клушанцев Д. В. Разработка модели расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода / Д. В. Клушанцев // Экономика и управление. – 2015. – № 6 (116). – С. 74–78.

Д. е. н. Іванов Р. В., Ільченко Г. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток економіки на сучасному етапі здійснюється переважно інтенсивним шляхом. Це означає, що забезпечити існування конкурентоспроможної економіки неможливо без інновацій. Їхнє впровадження сприяє зростанню ефективності виробництва та залученню нових інвестицій.

Інноваційні процеси відрізняються від усіх інших економічних процесів наявністю підвищеного рівня ризику та значних об'ємів фінансових ресурсів. Саме тому для прийняття найбільш результативних управлінських рішень слід використовувати економіко-математичні методи і моделі.

Застосування економіко-математичного моделювання в інноваційній діяльності має ряд переваг [1; 2], проте варто зазначити, що існують і суттєві недоліки. Справа в тому, що, по-перше, при створенні довгострокової адекватної до реальних умов моделі саме в інноваційній сфері неможливо врахувати всі невизначеності, а, по-друге, модель не зможе показати виникнення нових явищ: вона повідомить тільки про показники, які були введені в неї з самого початку.

Створення моделей інноваційного розвитку обумовлене національними особливостями країни, організаційною структурою, наявністю природних ресурсів тощо [2]. У табл. 1 наведено основні типи моделей інноваційного розвитку.

До речі, альтернативна модель інноваційного розвитку має усі передумови для успішного впровадження в окремих регіонах України.

Моделювання в інноваційній діяльності можна поділити на дві складові: ендогенну та екзогенну. Перша полягає у створенні моделі стратегічного управління інноваційною діяльністю всередині підприємства, а друга – у передбаченні поведінки суб'єктів господарювання інших організацій, які, наприклад, функціонують в тій же галузі та мають схожі цілі.

У роботі [3] автори обґрунтували доцільність та шляхи використання стратегічного планування інноваційного розвитку підприємства, створили достатньо загальну для інноваційних процесів на підприємстві ендогенну модель, у якій

пропонують застосовувати такі економіко-математичні методи, як: «дерево рішень», матрицю оцінки рішень, діаграму Ганта тощо.

Таблиця 1. Типи моделей інноваційного розвитку

Тип моделі	Особливості	Методи реалізації
Євроатлантична («традиційна») модель	Модель повного інноваційного циклу	1. Основою інноваційної діяльності є університети та національні академії наук. 2. Бізнес підтримує прикладні дослідження та розробки.
Східноазіатська модель	Відсутня стадія формування фундаментальних ідей	1. Закупівля іноземних патентів. 2. Орієнтація на виробництво високоякісних продуктів експорту в сфері high-tech.
Альтернативна модель	Відсутність фундаментальної, прикладної наук та високотехнологічного компонента	1. Основний акцент робиться на підготовку кадрів (переорієнтація з high-tech на high-hume)

У статті [4] розглянуто екзогенну модель, причому з урахуванням різних видів невизначеності. Для такої моделі автори роботи радять використовувати метод «теорії ігор». Так, для ситуації, коли:

– невизначеними є усвідомлені дії конкуруючих сторін, потрібно застосовувати стратегічну матричну гру;

– умови частково не визначені, необхідно використовувати гру з «природою»;

– умови повністю не визначені, варто обирати класичну кооперативну гру.

Остання, на думку науковців, є найбільш перспективною, бо вона «поєднує в собі логічний та просторовий аспекти в умовах невизначеності та ризику», проте вона ще не отримала широкого визнання та прикладного використання.

Отже, використання економіко-математичного моделювання в інноваційній діяльності є необхідним. У ході проведеного дослідження стало зрозуміло, що в Україні на рівні окремих регіонів, де немає фундаменту для прикладних досліджень, та відсутні ресурси для виготовлення високотехнологічних продуктів, варто спробувати використовувати альтернативну модель інноваційного розвитку.

На підприємствах економіко-математичне моделювання інноваційної діяльності застосовують для здійснення стратегічного управління інноваційним розвитком. Хоча створені моделі не відрізняються точністю, вони допомагають розкрити інноваційний потенціал підприємств та вказати на можливі вдалі стратегічні рішення.

Список використаних джерел:

1. Соловьев Д. Б., Кузора С. С. Применение математического моделирования в инновационной деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/333625431_Primenenie_matematiceskogo_modelirovania_v_innovacionnoj_deatelnosti

2. Сергеев В. М., Алексеенкова Е. С., Нечаев В. Д. Типология моделей инновационного развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-modeley-innovatsionnogo-razvitiya/viewer
3. Бояринова К. О., Бекмурзіна А. М. Формування та реалізація стратегічного управління бізнес-процесами інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6177
4. Гадецька С. В., Філатова Л. Д. Особливості моделювання інноваційної поведінки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/04/73-88.pdf

Д. е. н. Іванов Р. В., Капуста Є. В.
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара (Україна)

ВИБІР ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ЗОНИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ПРОЦЕСІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є складовою частиною всієї роботи більшості підприємств. На рівні підприємства ЗЕД спрямована на укладення і виконання контрактів з іноземними партнерами. Її розвиток надає підприємству нові можливості, серед них використання переваг міжнародної кооперації виробництва та свобода в прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань, внаслідок чого проблема підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, є актуальною.

Для вирішення даної проблеми необхідно більш детально розглянути питання моделювання ЗЕД підприємства, що являє собою систематичний процес моделювання бажаного місця і ролі підприємства на певних зарубіжних ринках в майбутньому, що згодом стане фактором для підвищення ефективності ЗЕД підприємства.

Початковим етапом процесу моделювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства є визначення його цілей урахуванням загальної місії і цінностей керівників, оскільки ЗЕД є однією з можливих сфер господарської діяльності організації, отже, її розвиток має бути підпорядкований загальним стратегічним цілям [1].

Ключовою задачею в процесі моделювання ЗЕД підприємства є визначення цільової країни (або групи країн), з якими підприємство буде співпрацювати. Певний цільовий ринок зарубіжної країни (або країн) буде зовнішньоекономічною стратегічною зоною господарювання (ЗСЗГ), на яку слід орієнтувати свою діяльність підприємство [2].

Виділяють два підходи до процесу вибору привабливих ЗСЗГ підприємства. Перший підхід, традиційний, передбачає послідовний аналіз і оцінку факторів макро- і мікросередовища зарубіжного ринку і визначення його привабливості з позицій економічної, політичної, кон'юнктурної ситуації.

Другий підхід ґрунтується на аналізі можливостей підприємства за їх відповідності ринковим вимогам ЗСЗГ. Цей підхід видається більш раціональним

і практично значущим, оскільки в процесі стратегічного аналізу враховуються лише ті зарубіжні ринки, де умови ЗЕД прийнятні для підприємства, забезпечується можливість досягнення стратегічних цілей підприємства і отримання планованої норми прибутку [2].

При цьому в практиці господарської діяльності відсутнє чітке розділення даних підходів до аналізу зарубіжних ринків, часто має місце їх симбіоз. Однак з метою оптимізації процесу вибору перспективних ЗСЗГ необхідно брати за основу другий підхід, що дозволяє отримати комплексну оцінку привабливості конкретного зарубіжного ринку, перспективного для досліджуваного підприємства [3].

З огляду на те, що основною метою будь-якої підприємницької діяльності, в тому числі ЗЕД промислового підприємства, є отримання прибутку через максимальне задоволення потреб споживачів, що в умовах розширеного відтворення передбачає економічне зростання, представляється доцільним в процесі моделювання ЗЕД підприємства використовувати модель економічного зростання підприємства в сфері ЗЕД .

Реалізація алгоритму вибору ЗСЗГ, дає можливість виявити сукупність зарубіжних ринків (або один ринок), на яких можна досягти поставлених цілей ЗЕД підприємства, забезпечивши бажаний обсяг продажів і норму прибутку.

Для кожної зі сформованих ЗСЗГ розробляється відповідна стратегія, з урахуванням її конкурентних і кон'юнктурних характеристик, особливостей споживачів і специфіки державного регулювання. Цей процес здійснюється або в рамках багатонаціональної (з урахуванням особливостей кожної ЗСЗГ), або в рамках глобальної (єдиний комплекс маркетингу для всіх ЗСЗГ, з незначними відхиленнями для кожної при необхідності) стратегії ЗЕД підприємства.

Визначивши цільові показники зовнішньоекономічної роботи підприємства в ЗСЗГ, отримані результати об'єднуються в єдиний документ – стратегічний бізнес-план зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що дозволяє відобразити всі напрямки зовнішньоекономічної роботи організації, визначити календарні терміни реалізації кожного заходу та їх внесок у досягнення спільної мети підприємства.

При цьому аналіз і оцінка якості ступеня виконання поставлених цілей можливо лише в процесі реалізації вироблених програм і заходів, тому наступним необхідним етапом має бути реалізація вироблених стратегічних заходів відповідно до встановлених календарними термінами і плановими величинами [4].

На основі проведеного аналізу можна дійти висновку, що процес моделювання ЗЕД і вибір ЗСЗГ підприємства повинен відповідати перспективам економічного зростання підприємства на конкретному закордонному ринку і підпорядкований завданням оптимізації прибутковості організації в кожній ЗСЗГ.

Список використаних джерел:

1. Загребіна О. Мікроекономічне моделювання економічного зростання» / О. Загребіна, С. Федотушкін // Економіка і управління. – 2014. – №5. – С. 16-24.

2. Доценко Є. Ю. Стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства / Є. Ю. Доценко // Міжнародна науково-практична конференція «Дні науки-2016». – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2016. – 230 с.
3. Кислова Ю. Є. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на експортну стратегію підприємства / Ю. Є. Кислова // Менеджмент. – 2016. – № 1. – 154 с.
4. Довгих Р. Н. Стратегічне планування як необхідна умова розвитку експортного потенціалу промислового підприємства / Р. Н. Довгих // Вісник. – 2017. – С. 41-47.

Д. е. н. Іванов Р. В., Лісовець А. М.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Для підвищення ефективності промислового виробництва запроваджують інноваційну діяльність, яка заснована на використанні досягнень науково-технічного прогресу. Технологічне нововведення (інновація) – це процес упровадження новацій у виробництво, що спрямований на оновлення основних фондів і технологій, сприяють переходу до якісно нового рівня споживання ресурсів.

Так, вплив технологічних нововведень на показники витрат ресурсів успішно досліджується за допомогою методів економіко-математичного моделювання, що знайшло відображення в роботі [1].

Зокрема, коефіцієнт інвестицій у нові технології (технологічні нововведення) в згаданому дослідженні обчислюється у вигляді відношення суми витрат на впровадження нових технологій до виручки від реалізації виробленої продукції [1]:

$$K_{IT} = \frac{I_T}{B}, \quad (1)$$

де K_{IT} – коефіцієнт обсягу інвестицій у нові технології; I_T – сума інвестицій на впровадження сучасних технологій (грн); В – виручка від реалізації виробленої продукції (грн).

Якщо при оцінці ефективності впровадження інновацій розглядаються ресурси підприємства, які не обов'язково мають грошовий вимір, то співвідношення (1) набуває форми [2]

$$\text{ЕФ}_{B_i} = \frac{B_{P_i}}{P}, \quad (2)$$

де ЕФ_{B_i}— ефективність витрат *i*-го ресурсу; B_{P_i}— витрати *i* -го ресурсу; *P* – показник результатів роботи підприємства.

При цьому, в обох дослідження [1; 2] у якості інструментарію економіко-математичного моделювання пропонуються регресійні моделі, які можуть бути використані в розрахунках, що дозволяють аналізувати вплив окремих чинників інноваційної діяльності на загальну величину витрат ресурсів підприємства.

Дещо під іншим кутом розглядаються технологічні інновації в роботі [3], в якій автори для оцінки ефективного використання обмежених ресурсів використовують криву виробничих можливостей та наголошують, що технологічні

інновації одночасно впливають на продуктові, організаційно-управлінські, ресурсні та ринкові інновацій, які є взаємопов'язаними.

При цьому від загального рівня розвитку технологій залежать масштаби використання інновацій на підприємстві, що зумовлює його інноваційний розвиток у довгостроковому періоді, що передбачає необхідність обґрунтовування стратегій такого розвитку.

Детальний аналіз економіко-математичних моделей інноваційної діяльності підприємства було проведено в дослідженні [4], в якій, зокрема, відзначаються: підходи у дослідженні техніко-економічного розвитку на основі категорій синергетичного підходу; моделі дифузії інновацій, представлені у формі дифузійного диференціального рівняння (його розв'язком є логістична функція); завдання раціональної організації процесів інвестування в інноваційну діяльність підприємства, яке може бути розв'язане із застосуванням інструментарію математичного програмування; розв'язування задачі визначення оптимальної поетапної програми випуску продукції з урахуванням інноваційних можливостей підприємства з використання апарату теорії ігор; моделі стратегічного інноваційного розвитку, побудовані на основі теорії графів та ін.

Слід відзначити, що аналіз ефективності технологічних інновацій традиційно здійснюється в рамках нормативних моделей, що, незважаючи на певні переваги нормативного підходу, серед яких можна виділити простоту, логічність, можливість формалізації процесу прийняття рішень, не завжди є достатньо ефективним.

Таким чином, можна стверджувати, що вибір конкретної моделі має залежати від видів таких факторів, як від діяльності підприємства, регіональних та галузевих особливостей впровадження інновацій, їх масштабності, залучених ресурсів тощо. А застосування адекватних моделей дозволяє формувати адекватну стратегію інноваційного розвитку підприємства, оцінювати її наслідки, що сприятиме стабілізації ринкових позицій підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності [4].

Список використаних джерел:

1. Юдіна О. І. Моделювання впливу технологічних нововведень на зростання ефективності виробництва / О. І. Юдіна// Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2016. – Том 24. – В. 7. – С. 272-279.
2. Багрова І. В. Дослідження впливу величини інноваційних витрат на економічні показники промислових підприємств / І. В. Бігрова, О. І. Юдіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №15. – С. 13-17.
3. Шевлюга О. Г. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства / О. Г. Шевлюга, О. М. Олефіренко// Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. І. – С.38-44.
4. Григорук П. М. Аналіз економіко-математичних моделей інноваційної діяльності підприємства / П. М. Григорук, С. Г. Параска // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. – Ч.2. – С. 162-164.

Д. е. н. Іванов Р. В., Рєпіна С. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОЦІНКА МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ВІД НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

У сучасному світі, валютний ринок відіграє величезну роль в економіці кожної країни, адже обмін товарів, послуг і капіталів, як на державному, так і на міжнародному рівні потребує його участі. Аналізуючи етимологію терміну «валютний ринок» можна відзначити існування декількох трактувань, які в більшості випадків, мають на увазі особливий ринок, на якому здійснюються різні валютні угоди, тобто обмін національної валюти однієї країни на валюту іншої за заздалегідь встановленим валютним курсом. У свою чергу, ринок, на якому відбуваються міжнародні валютні угоди, називається міжнародним або ж світовим валютним ринком. У такому випадку, імпортери обмінюють свою валюту на національну валюту країни, де в подальшому будуть купувати товари і послуги, а експортери, які отримали виручку в іноземній валюті, при необхідності, можуть обміняти на валюту власної держави. Інвестори також, вкладаючи власний капітал на розвиток певної сфери діяльності, часто відчувають потребу в послугах валютного ринку.

Проаналізувавши надходження до державного бюджету України за 2019 рік, можна помітити, що надходження від податкових виплат на додану вартість з імпортних товарів становить 29%, надходження від експорту ще більш значні, також вагому частину у формуванні бюджету займають іноземні інвестиції (більше 5%) [1].

З усього перерахованого вище випливає, що на даний момент практично всі сфери діяльності людини прямо або посередньо пов'язані зі світовим валютним ринком і його нестабільність може привести до негативних наслідків, тому виникає необхідність в ідентифікація ризиків, ймовірності їх виникнення і оцінка можливого збитку (табл.1).

Таблиця 1. Система факторів, що впливають на рівень ризику [1]

№	Опис можливого фактору ризику	Опис небезпеки ризику для економіки держави	Оцінка можливого збитку в % від ВВП	Оцінка небезпеки ризику за п'ятибальною шкалою	Ймовірність прояву ризику, в %
1	2	3	4	5	6
1	Відтік капіталу	1. Негативний вплив на платіжний баланс держави	5,3%	4,7	92,1%
2	Погіршення інвестиційного клімату	2. Значне скорочення припливу іноземних коштів	1.89%	2	31,9%

Продовження табл. 1

1	2	3	4		5		6	
3	Зміни в торгових відносинах	3.1 Зниження попиту на експортовані товари на світовому ринку	25,4%	8,6%	0,9	0,5	0,4%	0,15%
		3.2 Зниження попиту на імпорті товари на світовому ринку, збільшення їх цін	0,34%		0,3		0,01%	
		3.3 Вимушений процес «імпортозаміщення» на внутрішніх ринках при непідготовленій до цього виробничій інфраструктурі	0,02%		0,1		0,03%	
4	Зміна цін на світовому ринку	4.1 Ріст цін на сировину	0,8%	2,3%	4,4	4,3	69%	66,4%
		4.2 Збільшення цін на імпортні товари в національній валюті	3,7%		4,3		59%	
		4.3 Збільшення загального рівня цін	4,1%		4,3		71,2%	
5	Інфляція	5.1 Уповільнення темпів економічного зростання	2.6%	1,45%	1,7	1,4	37%	24,2%
		5.2 Посилення галузевих диспропорцій	0,3%		1,1		11,3%	
6	Зміна структури імпорту	6.1 Збільшення цін на імпортну продукцію, заміщення її більш дорогими аналогами	6,3%	3,6%	0,1	0,1	0,02%	0,025%
		6.2 Введення нових податкових зобов'язань, що призводять до зміни продукції	0,9%		0,1		0,03%	
7	Зміни структури експорту	7.1 Зменшення чистого експорту	26,2%	26,2%	2	1,9	4,7%	2,6%
		7.2 Різкий, незапланований ріст імпорту	26,2%		1,8		0,5%	
8	Зміни сукупного попиту	8.1 Зниження попиту на вітчизняні товари	11,1%	9,45%	0,2	0,2	0,5%	2,35%
		8.2 Скорочення сукупного попиту	7,8%		0,2		4,2%	
9	Посилення конкуренції	8.1 Посилення конкуренції на внутрішньому ринку	0,02%	4,07%	0,1	1	2,4%	6,9%
		8.2 Витіснення вітчизняних товаровиробників	9%		1,7		7,3%	
		8.3 Зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку	3,2%		1,2		11%	

Для виявлення, з розглянутих вище факторів, найбільш небезпечних для економіки України, доцільно використовувати «карту оцінки ризиків» (рис. 1),

яка показує небезпеки та ризики, властиві економіці держави, візуалізує ймовірність їх виникнення і їх загальну оцінку. Картографування, в даному випадку, дозволяє зіставити ризики між собою, відстежити ймовірність їх виникнення.

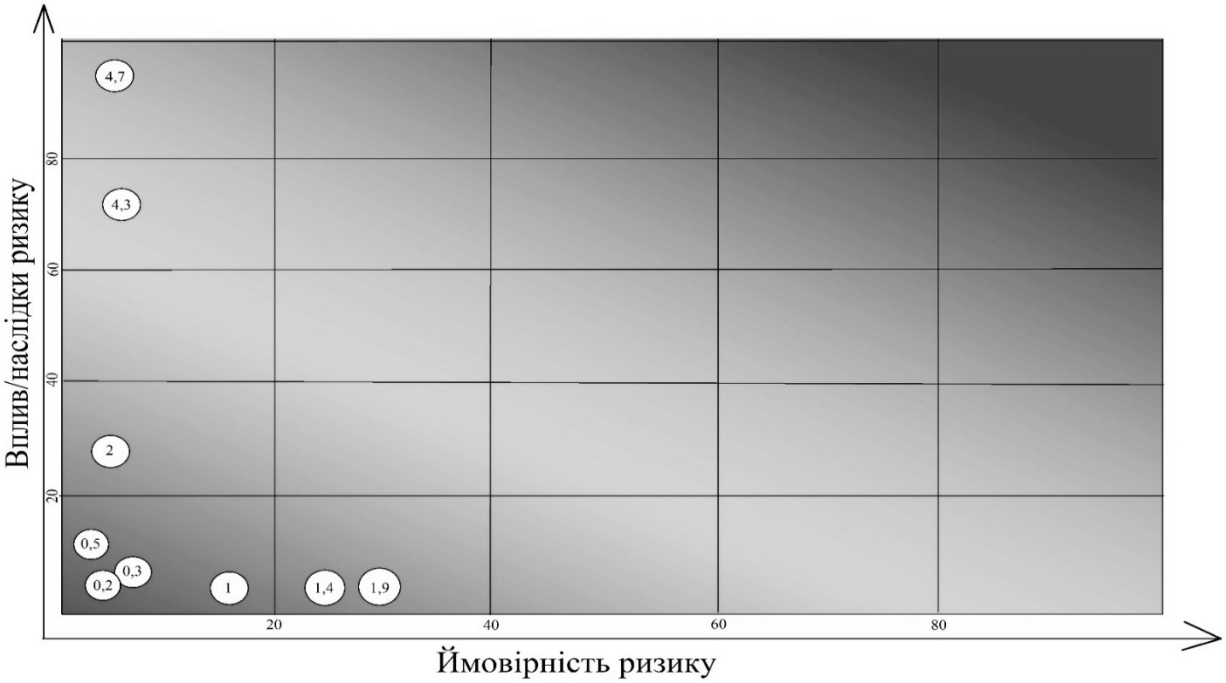

Рис. 1. Карта оцінки ризиків

Аналіз отриманих результати дозволяє дійти висновку, що найбільш небезпечними факторами ризику для держави, на даний момент, є надмірний відтік капіталу та мінливість цін на світовому ринку. Отже, на пошук шляхів до мінімізації негативного впливу даних факторів потрібно звертати особливу увагу.

Список використаних джерел:

1. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://minfin.com.ua/

Д. е. н. Іванов Р. В., Тутова О. Р.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ КРЕДИТНИХ І ЗАЛУЧЕНИХ КОШТІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

У сучасних умовах трансформації національної економіки фінансово-кредитна система України має виняткове значення, а банківська система, на якій вона ґрунтується, виступає значним фактором вирішення виниклих проблем соціально-економічного розвитку.

Управління діяльністю банківської установи має багато важливих інструментів. Один з найсучасніших – економіко-математичне моделювання для вирішення фінансових питань й створення плану та прогнозу кредитної діяльності банку,

оскільки значну частину свого доходу банк отримує саме за рахунок сплати відсотків іншими суб'єктами по наданим їм кредитах [1].

На рис. 1 представлено динаміку наданих кредитів комерційними банками України у період 2016-2020 рр.

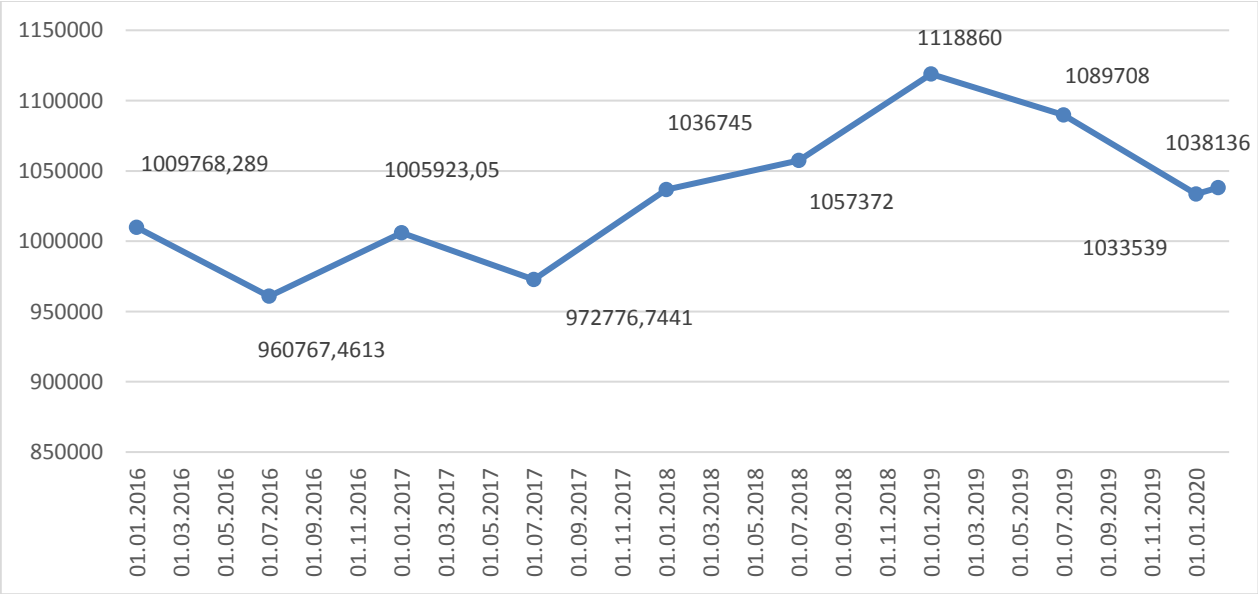

Рис. 1. Динаміка наданих кредитів комерційними банками України [2]

За наданими офіційними даними зробимо прогноз щодо розміру наданих кредитів на липень 2020 року.

Спочатку, застосовуючи систему нормальних рівнянь, в якій у першому рівнянні сума наданих кредитів дорівнює сумі добутків першого параметру на кількість періодів та другого параметру на суму порядкових номерів періодів, а у другому – сума добутків наданих кредитів та порядкового номеру періоду, який відповідає певній сумі кредиту на певну дату, знайдемо параметри рівняння прямої:

$$a_0 = \frac{9285460}{9} = 1031718 \text{ та } a_1 = \frac{792373{,}615}{60} = 13206{,}23. \quad (1)$$

Оскільки аналітичне рівняння ряду динаміки за прямою визначається як сума першого параметру та добуток другого параметру на порядковий номер періоду, то за розрахованими параметрами a_0 та a_1 записуємо рівняння прямої ряду динаміки, яке характеризує суму залучених коштів [3]:

$$Y_i = 1031718 + 13206{,}23t\,. \quad (2)$$

Підставивши у формулу (2) вихідні дані знаходимо прогнозоване значення: Y = 1097749 (грн). Вона перевищує суму кредитів, яка була надана банками 01.01.2020, на 64209,86 тис. грн, що можна вважати позитивним моментом для діяльності банківської системи.

Відомо, що при складанні прогнозів оперують саме інтервальною оцінкою, визначаючи, так звані, довірчі інтервали прогнозу [4]. Величина довірчого інтервалу визначається в загальному виді як кількість кредитних коштів на певну дату додана (або віднята) до (від) добутку табличного значення t-критерію Ст'юдента

при рівні значимості а та дробу, у чисельнику якого середнє квадратичне відхилення від тренда, а в знаменнику – корінь з загальної кількості періодів.

Спочатку визначимо величину S_y [3], яка, з огляду на наявні вхідні дані (рис. 1) дорівнює:

$$S_y = \sqrt{\frac{10834236831}{7}} = 39341{,}43.$$

Повертаючись до довірчого інтервалу [3] маємо:

1) значення критерію Ст'юдента при рівні залежності 5% і числі ступенів свободи n – m = 6 дорівнює 2,45.

2) величина $t_a \frac{Sy}{\sqrt{n}}$ дорівнює 2,45 * 2,45 × $\frac{39341{,}43005}{3} = 32128{,}8$.

Звідси довірчі інтервали мають наступний вигляд:

1097749 – 32128,8 < прогноз < 1097749 + 32128,8

1065620,2 < прогноз < 1129877,8

Таким чином, з імовірністю 95% можна припускати, що сума залучених коштів у липні 2020 р. буде становити не менше 1065620,2 тис. грн, але не більше 1129877,8 тис. грн, що відповідно більше, ніж сума залучених коштів у січні 2020 р.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що застосування економіко-математичних методів і моделей, моделювання та прогнозування кредитних коштів банків дозволяє знайти оптимальні варіанти подальшого розвитку й планування банківської діяльності та є перспективним напрямом передбачення тенденцій розвитку банківського сектору країни в цілому достатньо складний процес. Але адекватність отриманих результатів безпосередньо залежить від структури емпіричних даних та методів їх аналізу.

Список використаних джерел:

1. Логунова В. А. Исследование методов экономико-математического моделирования в прогнозировании деятельности кредитной организации [Електронний ресурс] / В. А. Логунова. – Режим доступа: http://www.rae.ru/forum2010/9/25
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua
3. Кузьмичов. А. І. Економетрія / А. І. Кузьмичов, М. Г. Медведєв. – Київ: Ліра-К, 2011. – 214 с.
4. Лернер Ю. І. Послідовність оцінки вартості бізнесу для банківської структури на основі дохідного підходу / Ю. І. Лернер // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 1 (43). – С. 83–96.

Д. е. н. Іванов Р. В., Шайхутдінова І. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Однією з головних комплексних галузей національної економіки є машинобудівна промисловість, яка впливає на формування значної частини ВВП, швидкість економічного прогресу країни та є тісно інтегрованою з іншими галузями народного господарства [1].

Проте, в останні роки спостерігається нестійка динаміка як обсягів реалізації, так і індексів промислової продукції машинобудівної галузі [2] (табл. 1, рис. 1), що спонукає до відшукання інструментів підвищення результативності діяльності машинобудівних підприємств України, як фактору економічного зростання країни.

Таблиця 1. Індекси промислової продукції в Україні у 2015-2020 роках [2]

Місяць (період) до відповідного місяця (періоду) попереднього року					
2020 (за наявними даними)	**2019**	**2018**	**2017**	**2016**	**2015**
94,9	99,5	103,0	101,1	104,0	87,7

Формування ефективної стратегії управління діяльністю виробничих підприємств супроводжується необхідністю якісної оцінки впливу окремих чинників на загальні результати господарської діяльності. Серед таких чинників автор дослідження [3] цілком ґрунтовно виділяє трансакційні витрати, дієвим інструментом удосконалення управління якими на машинобудівних підприємствах є оптимізації їх структури [4].

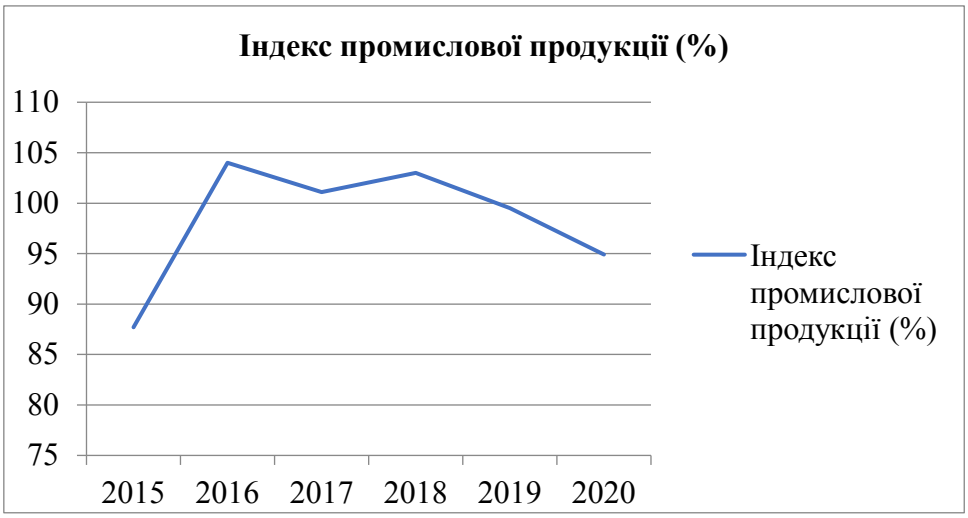

Рис. 1. Динаміка індексу промислової продукції в Україні [2]

Виходячи з цього виникає необхідність побудови моделі визначення оптимальної величини трансакційних витрат за критерієм максимізації доходу.

При цьому математична модель задачі оптимізації передбачає, що всі змінні, параметри, обмеження і цільова функція моделі є кількісно вимірюваними.

Так, якщо змінні $X = (x_1, x_2 \dots x_n)$ є змінними, якими можна керувати, то загальний вигляд економіко-математичної моделі оптимізації трансакційних витрат за критерієм максимізації доходу від реалізації продукції має вигляд:

$$f(\mathrm{x_n}) = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i x_i, (i = 1 \dots n), \quad (1)$$

де a_0 та a_n – параметри залежності доходу від реалізації продукції підприємства від трансакційних витрат; $x_1, x_2 \dots x_n$ – показники трансакційних витрат підприємства.

Отже, оптимізація трансакційних витрат машинобудівного підприємства полягає у визначенні таких обсягів при заданих обмеженнях, за яких буде досягатися максимально можливий дохід від реалізації продукції.

При складанні системи обмежень моделі головним критерієм є умова, що швидкість зростання доходу повинна перевищувати швидкість зростання витрат.

При оцінці види витрат за рахунками бухгалтерського обліку до них входять: адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші операційні витрати та чистий дохід від реалізації продукції [5].

У цьому випадку визначення параметрів (a_0, … a_5) залежності (1) здійснюється на основі статистичних даних підприємства з використанням методів економетричного аналізу.

Для знаходження оптимальної структури трансакційних витрат (x_1… x_5) необхідно розв'язати задачу (1) аналітично або з використання наявних інформаційних пакетів, зокрема, засобів Microsoft Excel.

Застосування запропонованої моделі оптимізації трансакційних витрат дає можливість визначити напрямок та швидкість впливу різних видів трансакційних витрат на дохід.

Система управління трансакційними витратами має бути спрямована на досягнення ощадливості та забезпечення максимального фінансового результату при мінімальних трансакційних витратах. Саме застосування оптимізаційної моделі трансакційних витрат дає можливість плановим службам машинобудівних підприємств розробити бюджет витрат за критерієм оптимальності, що забезпечить раціональніше витрачання фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Макалюк І. В. Методичний інструментарій оцінювання ефективності управління трансакційними витратами машинобудівних підприємств / І. В. Макалюк// Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – № 12. – С. 213-224.
2. Індекси промислової продукції в Україні у 2015-2020 роках [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Макалюк І. В. Економіко-математичне моделювання оптимізації трансакційних витрат на машинобудівному підприємстві / І. В. Макалюк // Бізнес-Інформ. – 2014. – №2. – С.127-131.
4. Біла О. Г. Управління витратами підприємства: теорія та практика: монографія / О. Г. Біла, І. Л. Боднарюк. – Львів : Вид-во ЛКА, 2012. – 200 с.
5. Чухрай Н. І. Економіко-математичне моделювання структури витрат за етапами інноваційного процесу машинобудівного підприємства / Н. І. Чухрай, І. І. Новаківський, О. І. Грицай // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 3-4 (4-5). – С. 136–139.

Д. е. н. Іванов Р. В., Юрко А. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Туристична сфера є однією з провідних галузей економіки, що допомагає забезпечувати соціально-економічний розвиток держави. Наявність сприятливого інвестиційного процесу, прийняття інноваційних рішень є невід'ємною частиною успішного та ефективного існування цієї галузі. Тому моделювання таких факторів є необхідним та актуальним для підтримки подальшого розвитку туристичної галузі поряд з іншими галузями держави.

Оскільки туризм є діяльністю у сфері послуг, а не виробничою сферою, то за еволюційним підходом Кейса Павіта ця галузь є «домінуючим продавцем» [1], що використовує технології, розроблені виробничою сферою.

Туристичні інновації, як і певні інші, можна класифікувати так [1]:

– залежно від природи виникнення інновацій (в продукті чи в процесі, в організації чи на ринку або ж спеціальні);

– інноваційне оновлення (радикальні, зростаючі і архітектурні; технологічні і нетехнологічні);

– постійні інновації (просування нових інвестицій, які підвищують продуктивність праці; навчання власників і персоналу для більш ефективної праці; додаткове підвищення якості продукту та персоналу);

– нішові інновації (заохочення фірми вводити нові маркетингові альянси; підтримка підприємців у користуванні наявними можливостями для бізнесу; об'єднання існуючих продуктів новими способами);

– архітектурні інновації (створення нових подій і атракцій, які вимагають реорганізації; переосмислення фізичної або юридичної інфраструктури; створення центрів передового досвіду, що розповсюджують нові оперативні науково обґрунтовані знання);

– революційні інновації (впровадження нових методів, які змінюють склад персоналу; поширення нових технологій для комерційних фірм; просування послуги новими методами на тих же ринках).

Для дослідження й побудови моделей розвитку та ефективної роботи туристичної галузі виділяють методологічні підходи та моделі, систематизовані в дослідженні [2]:

– тектологія- підхід, що визначається двома законами: будь-яка система чи сфера має свої складові та будь-яка її діяльність є організаційною; закон розбіжності (складові різняться між собою в силу початкової неоднорідності;

– теорія систем;

– кібернетика-теорія алгоритмів, операцій та оптимізації кінцевого результату;

– синергетика, завданням якої визначення структури як стан, що виникає в результаті багатоваріаційної поведінки багатофакторного середовища, що

дозволяє розглядати розвиток економічної системи в новому динамічному руслі, однак базуючись на підґрунті основних економічних понять.

Серед статичних моделей, що допомагають охарактеризувати й дослідити вплив нововведень на різні складові системи виділяють [3]:

– модель Шумпетера, що дозволяє виявити вплив розміру і віку підприємства на ймовірність впровадження інновацій;

– модель Абернаті-Кларка, що розкриває технологічні і ринкові знання та підкреслює важливість можливостей ринку;

– модель Хендерсона-Кларка, що поділяє технологічне знання на компонентне та архітектурне та визначає інновації як зростаючі, якщо вдосконалюються архітектурні та компонентні знання і архітектурні, якщо компонентні знання вдосконалюються, а архітектурні знищуються.

Ланцюгові динамічні моделі, що розцінюють інновації у туристичній сфері як поєднуючу ланка між технологічною діяльність та споживчим ринком:

– модель Уттербека-Абернаті, що виділяє три фази в життєвому циклі інновацій – плаваючу, перехідну і специфічну. Особливістю моделі є домінуюча концепція, в рамках якої визначається критична точка життєвого циклу інновації;

– модель Ташмана-Розенкопфа, що доводить взаємозв'язок між інноваціями та соціально-політичними чинниками;

– криві Альтшуллера-Фостера, які дозволяють спрогнозувати технологічні тренди та досліджувати інноваційні розриви.

При цьому на думку авторів представленої роботи для більш ефективного дослідження інновацій туристичної галузі доцільним є використання динамічних моделей за для точнішої оцінки їх впливу на соціально-економічні чинники з метою забезпечення постійного взаємозв’язку між різними галузями економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Маразакі А. А. Інновінг у туризмі: монографія / А. А. Маразакі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 532 с.
2. Устенко А. О. Теорія систем і систем аналіз в менеджменті / А. О. Устенко, О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ: Фоліант, 2012. – 328 с.
3. Кишакевич Б. Ю. Моделювання соціально-економічних процесів: регіональні та галузеві аспекти / Б. Ю. Кишакевич. – Дрогобич: Прапор, 2016. – 252 с.

Коваль О. С., к. е. н. Волкова В. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ПРИ ВИБОРІ ПОСТАЧАЛЬНИКА

Конкурентне середовище, в якому функціонують сучасні підприємства, стимулює розглядати усі процеси на підприємстві через призму їх ефективності. Не є виключенням і така важлива сторона діяльності будь-якого підприємства як логістична. Саме ця діяльність містить багато резервів щодо підвищення результативності роботи і тому вимагає пильної уваги фахівців підприємства.

Дослідженню проблем, пов'язаних з логістичними процесами на підприємстві, присвячені праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких роботи Д. Бауэрсокса, Т. Клосса, Ю. А. Анікіна, В. В. Левкіна, В. С. Лукінського [1], А. М. Гаджинського [2]. Однак питання розробки моделей раціонального управління логістичними процесами на підприємстві висвітлені не в достатній мірі та потребують подальшого розвитку.

Передусім це стосується проблеми, яка виникає в закупівельній логістиці щодо раціонального вибору постачальника ресурсів. Будь-яке підприємство, що здійснює закупівлю ресурсів для виготовлення певних видів продукції, зацікавлено у виборі постачальників, які б задовольняли цілому ряду умов, важливих для конкретного виробника. При визначенні такого постачальника виникають певні труднощі, пов'язані з наступним:

– постачальник має відповідати одночасно цілому ряду вимог з боку замовника;

– критерії відбору зазвичай характеризуються різноманітністю та не завжди можуть бути сумісними;

– параметри, що характеризують постачальників, вимірюються у різнотипних шкалах (кількісних або якісних).

У зв'язку з цим виникає необхідність звернутися до нечіткої логіки, яка дозволяє працювати з якісними шкалами вимірювання. Лінгвістична змінна є одним з ключових понять нечіткої логіки. Вона дає змогу здійснювати необхідні перетворення змінних, отриманих у якісних шкалах.

Постачальники ресурсів можуть бути охарактеризовані за допомогою достатньо великої кількості критеріїв, що містять репутаційну складову постачальника; характеристики його надійності; кількісні та якісні показники продукції, що постачається; умови безперебійного постачання та сервісного обслуговування; вартісні показники поставок продукції.

Прийнятною вважається кількість критеріїв, яку підприємство обирає самостійно. Вибір самих критеріїв проводиться на основі методики ранжування за допомогою експертної думки. Збір експертних оцінок відбувається шляхом проведення анкетування.

В результаті проведення опитування та приведення даних від всіх експертів до єдиного значення для кожного постачальника формується двовимірна матриця лінгвістичних оцінок постачальників. Отримані оцінки постачальників за різними критеріями відображені у різних шкалах вимірювання: порядкових шкалах та шкалах найменувань. У зв'язку з цим виникає необхідність співставлення різнотипних даних і приведення всіх показників до кількісного виміру.

З цією метою експерти оцінюють значення кожного критерію по кожному постачальнику числом з інтервалу [0;1], що характеризує ступінь відповідності числа поняттю «найкращий» [3]. Для цього експерту додатково надається уточнююча анкета перетворення значень кожного параметру з різними одиницями вимірювання в єдину шкалу. Оскільки експерт безпосередньо надає значення функції приналежності у відповідності до запропонованої шкали, то передбачається

застосування прямого методу розв'язання задачі вибору оптимального постачальника.

У разі використання непрямого методу значення коефіцієнтів важливості критеріїв та значення функції приналежності визначаються методом попарних порівнянь за шкалою Сааті [4, с. 46].

В результаті перетворення якісних характеристик в кількісні, а також враховуючи вагові коефіцієнти кожного експерта, отримуємо матрицю кількісних значень оцінки постачальників. Крім задання значення функції приналежності, експерт також визначає важливість кожного критерію в числових значеннях з інтервалу [0;10].

Вищеозначені розрахунки дають можливість визначити матрицю значень функції приналежності. Після певних перетворень отримуємо коефіцієнти, що відображають переваги у виборі постачальника: максимальне значення показника відповідає «найкращому» з них.

В цілому правильно обраний метод вирішення питання щодо вибору торгівельного партнера на довготривалу і продуктивну співпрацю в логістиці виступає запорукою успішних економічних результатів фірми у майбутньому.

Це сприяє збільшенню логістичного потенціалу підприємства, що в свою чергу призводить до зростання організаційно-економічної стійкості та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Лукинский В. С. Модели и методы теории логистики: учеб. пособ. – 2-е изд. / под ред. В. С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинський. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 472 с.
3. Лещинский Б. С. Выбор постащика в условиях разнотипности данных с использованием методов теории нечетких множеств / Б. С. Лещинский, Ю. А. Конкина // Вестник ТГУ, 2008. – 51 с.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

К. ф.-м. н. Огліх В. В.
Дніпровській національний університет імені Олеся Гончара (Україна),
к. т. н. Шаповалов О. В.
Університет митної справи та фінансів (Україна)

АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ПОСТМОДЕРНІЗМУ

Організація підготовки майбутніх фахівців з вищою освітою повинна відповідати потребам сучасного суспільства. Якісний результат, може бути досягнутий тільки тоді, коли реалізуються цілі всіх *стейкхолдерів освітнього процесу*. Тому розуміння цих споживчих потреб є вкрай важливо і має бути покладено в фундамент якості освітніх послуг, що формуються в системі знань, умінь та компетентностей,

які набувають в процесі навчання. Здатність системи вищої освіти задовольнити наявні та потенційні потреби стейкхолдерів: конкретних людей, держави, суспільства, фірм (підприємств) формується на засадах єдності місії та цілей, планів стратегічного розвитку, тактичних рішень (рис.1).

Рис. 1. Система якості освітніх послуг

Позитивний результат може бути досягнутий лише у тому разі, якщо інтереси, схильності та особисті можливості одержувачів освітніх послуг співвідносяться з інтересами держави і суспільства [1].

Отже, на сучасному етапі суспільного розвитку в економіки і освіти, вкрай важливим завданням є розуміння поведінкових моделей молоді та формування соціального самовизначення особистості – студента.

Маємо розуміти, що сучасній молоді притаманна повністю модерна модель економічної і соціальної поведінки – *постматеріалізм*. Молоді люди, які народилися на початку 2000-их є *представниками нового «digital суспільства»*, які не розуміють «застарілих» устремлінь «звичайних» людей. Ці молоді люди, кількість яких постійно зростає, являють собою неабияку силу, в найближчі роки будуть сприяти зміні традиційної економіки.

Постматеріалізм істотно вплинув на систему цінностей, на систему споживання товарів та послуг. Тому представники нового «digital суспільства» майже не сприймають систему традиційних цінностей, до якої входили знання та вища освіта. Вони не сприймають вищу освіту в якості засобу досягнення необхідних матеріальних благ, не лише через прогалини в організації суспільних і економічних відносин в країні. Молоді люди не сприймають саму систему цінностей, яка притаманна попереднім поколінням: інвестиційна квартира, дача, гараж і іпотека; діти, народжені у віці до 30 років; пенсійні накопичення; автомобіль як показник статусу; географічна прив'язка за принципом «де народився» та робота на одному місці; вища освіта і взагалі освіта.

Зрозуміло, що така система цінностей не може стимулювати набуття студентами потрібних ринку праці та роботодавцям компетентностей, зумовлює невідповідність умінь потребам, що в свою чергу знижує ефективність та продуктивність фірм (підприємств). У поєднанні з браком в освіті зв'язків з сучасними стандартами та на тлі інституціональної неефективності, яка стримує використання і розвиток умінь маємо неефективну систему розвитку робочої сили.

Постачальники освітніх послуг та працедавці, студенти, суспільство та держава живуть, в результаті, у паралельних світах. Необхідні докорінні трансформації, як в системі керування підготовкою висококваліфікованих фахівців, так і в більш ефективній системи фінансування.

Зміни, які необхідні для того, щоб забезпечити підвищення якості освіти випускників і приведення їх реальних компетенцій у відповідність із запитами роботодавців в різних сферах діяльності, не можливі без створення нового механізму самовизначення індивідуальності, наприклад студентів, як представників нового «digital суспільства».

Необхідна нова цілісна модель педагогічного процесу, яка має, в першу чергу, стосуватися *соціально-педагогічної складової*. Реформування економічної освіти має бути спрямовано та не повинно обмежуватися тільки використанням в навчальному процесі новітніх концепцій, технологій, інтерактивних та активних методів навчання, сучасної системи оцінки знань і навичок студентів. В свою чергу, *дидактична складова* має підпорядковуватися виявленим закономірностям. Для цього побудову предметного змісту необхідно здійснювати таким чином, щоб він впливав на систему цінностей, зокрема в частині набуття компетентностей.

Прийняття рішень у сфері освітньої діяльності вимагає розуміння модерної моделі економічної і соціальної поведінки молоді, тобто знань, які можуть бути отримано на засадах застосування сукупності *методів data mining*.

Підґрунтя дослідження формується на засадах методів моделювання, зокрема акцент має бути зроблений на:

– класифікації та кластеризації (дескриптивний, кореляційно-регресійний, факторний аналіз, дисперсійний, компонентний, кластерний і дискримінантний аналіз),

– прогнозуванні (статистичні методи прогнозування, нейронні мережі, генетичні алгоритми, еволюційне програмування);

– прийнятті рішень (дерева рішень, нечітка логіка тощо).

Список використаних джерел:

1. Oglikh V., Nikolayev T., Shapovalov O. Educational reform Ukraine on innovative principles // Social and Economic Priorities in the Context of Sustainable Development. Monograph. – Opole: Publishing House WSZIA, 2016. – P. 251-257.

К. ф.-м. н. Огліх В. В.
Дніпровській національний університет імені Олеся Гончара (Україна),
к. т. н. Шаповалов О. В.
Університет митної справи та фінансів (Україна)

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ: ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ІНФОРМАЦІЙНО-ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Distance learning передбачає залучення викладачів та студентів в інноваційні форми навчання в рамках освітніх програм відповідно до потреб ринку, засновані на використанні електронних технологій (e-learning).

Використання інформаційних технологій в реалізації компетентнісного походу забезпечується через:

– підвищення якості освіти за рахунок інтеграції digital technology learning і класичних форм навчання;

– підвищенні ефективності самостійної роботи за рахунок впровадження нових форм її організації та зниження аудиторного навантаження;

– розширення освітніх можливостей за рахунок використання відкритих освітніх ресурсів;

– підвищення ефективності організації освітнього процесу, освітніх програм та роботи викладача за рахунок активного використання електронного інформаційного освітнього середовища для взаємодії з учасниками освітнього процесу.

Реалізація системи distance education передбачає інтеграцію в структуру освітньої організації нормативно-правового, навчально-методичного, інформаційно-технічного, програмного та кадрового забезпечення. Така система спрямована на розв'язання завдань стратегічного та тактичного планування, розробку та керування проектами, оперативне керування навчанням. Вона має базуватися на поєднанні системного, інформаційного та синергетичного розуміння розвитку; пріоритеті освітніх потреб студента за наявності у нього мотивації до отримання освіти та його автономії; методичній доцільності інновацій, функціональній декомпозиції викладання та адекватності методів навчання у поєднані з блочно-модульною організацією навчального матеріалу (рис. 1) [1].

Першорядною умовою, яка забезпечує високу ефективність distance learning є зацікавленість та кваліфікація викладача помножена на мотивацію студента. Саме вона забезпечує дієвість методичних принципів. Викладач є головним організатором процесу навчання, від його зацікавленості, знань, майстерності буде істотно залежати рівень знань. Але сьогодні соціально-економічні реалії, пов'язані з оплатою праці викладачів, перевищенням пропозиції попиту на освітні послуги не формують мотиваційний чинник викладача. У поєднанні з відсутністю мотивації до отримання якісної вищої освіти, а не до отримання диплому ускладнює формування ефективної системи дистанційної освіти.

Формування електронного інформаційно-освітнього середовища організації освітнього процесу вимагає значних зусиль:

– по забезпеченню доступ до: освітніх програм, навчальних планів, робочих програм дисциплін та практик, електронних бібліотечних систем і електронних освітніх ресурсів, які вказані в робочих програмах, до навчально-методичного забезпечення лекцій, практичних та лабораторних занять;

– фіксації перебігу процесу освіти, результатів поетапного засвоєння навчального матеріалу, процедур оцінки результатів навчання, виконання всіх видів завдань передбачених в рамках електронного навчання за допомогою дистанційних освітніх технологій;

– формування електронного портфоліо студента, збереження робіт, рецензій і оцінок на ці роботи;

– синхронна і (або) асинхронна систематична взаємодія між учасниками освітнього процесу.

Рис. 1. Страти керування дистанційною освітою

Маємо звернути увагу, що педагогічні технології, організаційні форми та засоби які використовуються в дистанційному навчанні, принципово відрізняються від денної та заочної форми навчання. Завдяки створенню віртуальних спільнот в дистанційній формі можливі:

– організація спільних видів діяльності, систематичне обговорення розглянутих проблем, обговорення пропозицій в інтерактивному режимі всією групою в форумі, чаті, під час відеоконференції.

– застосування методів спільної дослідницької, творчої діяльності, зокрема методу проектів, case-technology, проблемних рольових або ділових ігор,

– використання різноманітних форм та видів контролю, які поєднують, як автоматизований контроль знань, так і відкриті види контролю спільного результату діяльності.

Список використаних джерел:

1. Didactic features of self work of students-economists : medzinárodný nekonferenčný zborník Vzdelávanie a spoločnosť II. Prešov 2017 [Електронний ресурс] / Valentina Oglikh, Taras Nikolayev, Valentina Volkova, Oleksiy Shapovalov // Prešove : Prešovská univerzita v Prešove Digitálnej knižnici UK PU: – 2017. – II. – P 188-198.

К. ф.-м. н. Огліх В. В.
Дніпровській національний університет імені Олеся Гончара (Україна),
к. т. н. Шаповалов О. В.
Університет митної справи та фінансів (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ

Транспортна галузь відіграє важливу роль в економіці країн забезпечуючи зростання конкурентоспроможності як держави так і окремих регіонів. Одним з пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку країни є транспортні перевезення населення, однією із складових яких є автобусні перевезення. Вони потребують особливої уваги, не лише у практиків, а й у науковців. Вкрай важливо розуміти, які саме фактори, здійснюють найістотніший вплив на сферу автобусних перевезень.

Маємо звернути увагу на те, що проблеми пов’язані з забезпеченням якісних автобусних перевезень не є виключно територіальними, які мають вирішуватися місцевими громадами.

Маршрути та вузли транспортної мережі з набором сервісів (хаби) визначаються економіко-географічними категоріями, можуть припадати на різні територіальні одиниці, які дещо розбіжні з наявним адміністративним поділом. А втім поєднання зусиль дослідників, органів державної та місцевої влади, практиків сфери транспортних автобусних перевезень може слугувати чинником розвитку територіальних громад.

Продумана транспортна мережа здатна випродукувати позитивні синергетичні ефекти у розмаїтті сфер діяльності регіонів. Транспортна складова створює значний мультиплікативний ефект на економіку, тобто продукує систематичне піднесення прилеглих територій та інших галузей економіки. Тому вагомою задачею, яка потребує розв’язання є аналіз, формування та прогнозування міжрегіональних автобусних пасажиропотоків потоків та прогнозування показників ефективності та результативності сфери автобусних перевезень.

Маємо акцентувати, що витрати, які стосуються даного виду діяльності, можуть бути визначені без особливих зусиль, проте ефект від функціонування мережі або маршруту підрахувати набагато складніше. Отже, оцінка фактичного позитивного ефекту можлива лише на засадах математичного моделювання та побудови і аналізу зв'язкових інформаційних структур, багатомірного статистичного аналізу.

Керування розвитком регіональної транспортної системи вимагає розв'язання достатньо складного завдання – забезпечення сталого функціонування міжрегіональних транспортних потоків, яке потребує аналізу поточних траєкторій, оцінки тенденцій за деякий період і прогнозу майбутніх.

Для аналізу процесу функціонування та розвитку сфери автобусних перевезень, як і транспортної галузі в цілому, можуть бути застосовані методи багатомірного статистичного аналізу, зокрема кореляційно-регресійний аналіз, метод головних компонент, факторний та кластерний аналіз.

Основними показниками, які обов'язково мають бути досліджено, є такі:

➢ показники масштабу автобусних перевезень:

– загальна кількість ліцензій для надання послуг з перевезення пасажирів;

– загальний обсяг пасажиропотоку;

– співвідношення кількості пасажирів, яких обслуговували суб'єкти транспортної інфраструктури та кількості внутрішніх пасажирів регіону;

➢ показники ефективності автобусних перевезень:

– загальні витрати та доходи мережі / маршруту;

– обсяг послуг, які надані автотранспортними підприємствами в перерахунку на одного пасажира, на одного жителя регіону та на одного зайнятого, грн;

➢ показники напрямку транспортних перевезень діяльності:

– міжрегіональних пасажиропотоків (перевезення пасажирів, міжміське сполучення (автомобільний (автобуси));

– пасажирообіг (автомобільний (автобуси));

– співвідношення обсягів внутрішніх і транзитних перевезень;

– середня відстань перевезення одного пасажиру (автомобільний (автобуси));

– інтенсивність перевезення пасажирів;

➢ показники динаміки:

– середньорічний темп росту обсягів послуг з перевезення пасажирів, які надані автотранспортними підприємствами;

– капітальні інвестиції підприємств в інфраструктуру автобусних перевезень;

– прямі внутрішні та зовнішні інвестиції в регіоні;

➢ показники середовища:

– кількості населення, зайнятих та безробітних в регіоні;

– доходи населення регіону, середньомісячна заробітна плата в гривнях;

– співвідношення доходів населення регіону до доходів населення інших, зокрема сусідніх;

– витрати на цільові програми розвитку регіону;

– витрати на ремонт і будівництво автодоріг;

– поточні витрати на транспортну інфраструктуру.

Проаналізовано автобусні перевезення в Дніпропетровській області за певний ретроспективний період. Досліджено кореляційно-регресійні зв'язки між показниками, вплив всіх значущих чинників на розвиток сфери автобусних перевезень. Економетричні моделі побудовано на реальних статистичних даних.

Список використаних джерел:
1. Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Міністерство інфраструктури України. *Автомобільний та міський транспорт*. – Режим доступу: https://mtu.gov.ua/content/zagalna-informaciya-pro-galuz.html:

К. ф.-м. н. Огліх В. В.
Дніпровській національний університет імені Олеся Гончара (Україна),
к. т. н. Шаповалов О. В.
Університет митної справи та фінансів (Україна)

ОРГАНІЗАЦІЯ ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕКТРОННОГО НАВЧАННЯ ТА ДИСТАНЦІЙНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ

Пандемія коронавируса, жорсткі карантинні заходи, вимушені канікули ставлять систему освіти України перед необхідністю діяти на випередження і вводити в освітню практику інноваційні підходи. Невід'ємною частиною сучасної освітньої системи є *distance learning (дистанційне навчання)*. В умовах, коли пересування студентів жорстко регламентується, дискусії про необхідність більш широкого використання відповідних освітніх технологій різко стихають.

Цілеспрямовано сформований і регулярно здійснюваний процес засвоєння систематизованих знань, умінь і компетенцій в навчальних закладах під керівництвом викладачів, за допомогою застосування інформаційних технологій перетворюється в легітимний результат – *дистанційну освіту*.

Фундаментом дистанційного навчання служить інтенсивна самостійна робота студента. Звертаємо увагу, що дистанційне навчання, дозволяє навчатися за індивідуальним розкладом з використанням *digital technology learning (цифрові технології навчання)* і можливість дистанційного контакту з викладачем за допомогою смартфонів і комп'ютерів (Viber, WhatsApp, Skype).

Однак не слід сприймати перехід на дистанційну форму, як якесь полегшення роботи викладача. Насправді, освітяни зіткнулися з необхідністю в найкоротші терміни організувати і оптимізувати весь складний, багатокомпонентний процес навчання, зробивши його максимально продуктивним. Його організація, без втрати спрямованості на досягнення цілей, вимагає наявності великої кількості спеціалізованих знань [1].

Побудова дистанційної форми навчального процесу передбачає, що викладач і студент просторово відокремлені один від одного. Тому акцент переноситься на самостійне виконання спеціально сформованих контрольних завдань і використання інформаційних ресурсів в аудіо-, відео- і комп'ютерної формі (Інтернет та мережеві сервіси).

Особливості digital середовища навчання вимагають абсолютно нових способів реалізації принципів навчання:

– спрямованості на взаємозалежне вирішення завдань освіти, виховання і загального розвитку здобувачів вищої освіти. *(Мова йде про не лише про фахові*

знання, а й про поведінку, ставлення до роботи, індивідуальні якості, які допомагають людям, взагалі, ефективно орієнтуватися в особистих і соціальних ситуаціях, психічну здатність до розуміння та формування суджень, а також здатність набувати знання);

– науковості навчання;

– зв'язку навчання з життям, потребами мінливого ринку праці, сучасними стандартами;

– систематичності та послідовності в навчанні для придбання технічних, соціоемоціональних і когнітивних умінь;

– доступності в навчанні, усвідомленості й активності учнів, за керівної ролі викладача;

– наочності навчання;

– поєднання різних методів і засобів навчання в залежності від завдань і змісту;

– поєднання різних форм організації навчання в залежності від завдань, змісту і методів навчання;

– створення необхідних умов для навчання;

– результативності, усвідомленості, дієвості і міцності результатів навчання, розвитку та виховання.

Водночас маємо зазначити, що дистанційне навчання має бути побудовано на основі індивідуального, диференційованого підходу, враховувати особливості дисципліни та студента.

Для дисциплін технічного та економіко-математичного напрямку розробка якісного забезпечення є вкрай складним та трудомістким завданням.

Дистанційна специфіка передбачає методології, яка базується на особливих підходах до стратегічного та тактичного планування, проектування та реалізації навчання із застосуванням методично виправданого застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

По-перше мають бути створені «віртуальні класні кімнати», які містять електронні підручники *(E-Learning/online Learning)*, тексти лекцій та методичні матеріали, зокрема інтерактивні тести і тренажери, словники, аудіо-, відеотрансляції лекцій та практичних та лабораторних занять. Крім того, можуть бути в рамках чату проведені заняття, до яких всі учасники мають одночасний доступ.

Студент має ознайомитись з матеріалами, виконати набір завдань, які перевіряються педагогом з виставленням оцінок. Викладачі не лише здійснюють контроль за виконанням індивідуального навчального плану та оцінку знань студента. Вони вступають у взаємодію зі студентами, консультують спілкуючись з ним по електронній пошті, телефону, в форумі або за допомогою інших технічних засобів зв'язку. Зауважимо, що digital technology learning дають можливість не лише проводити лекції, практичні та лабораторні роботи, а дозволяють реалізувати більш тривалі (довготермінові) види роботи і асинхронної взаємодії студентів і викладачів. Зокрема мова йде про конференції, розробку та публічний захист індивідуальних проектів, ділові ігри, колективну роботу та комунікацію між студентами.

Список використаних джерел:

1. Didactic features of self work of students-economists : medzinárodný nekonferenčný zborník Vzdelávanie a spoločnosť II. Prešov 2017 [Електронний ресурс] / Valentina Oglikh, Taras Nikolayev, Valentina Volkova, Oleksiy Shapovalov // Prešove : Prešovská univerzita v Prešove Digitálnej knižnici UK PU: – 2017. – II. – P 188-198.

К. ф.-м. н. Огліх В. В.
Дніпровській національний університет імені Олеся Гончара (Україна),
к. т. н. Шаповалов О. В.
Університет митної справи та фінансів (Україна)

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО КЕРУВАННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

На фоні соціальних, політичних, економічних змін сучасного соціуму маємо констатувати, що сьогодення висуває нові вимоги до освітніх структур. Мають бути сформовані нові стратегія та механізм керування процесом формування соціально успішних особистостей та набуття освіти нової якості [1]. Заклади вищої освіти мають вибудовувати моделі ефективного керування якістю освітніх послуг, які враховують:

– зміни у соціальній, мотиваційній, емоційній та академічній активності сучасної молоді, за недостатньої сформованості в студентів самостійності, самоорганізації, соціальної відповідальності;
– зниження здатності до навчання;
– специфіку функціонування конкретного закладу освіти в конкретних умовах в режимі розвитку;
– дидактичні домінанти, тобто засадничі вимоги до практичної організації учбового процесу засновані на перспективах освіти за новими стандартами та на моніторингу поточних, кінцевих результатів.

Вкрай важливо прикладати до моделі ефективного керування принцип спрямованості навчання на рішення у взаємозв'язку завдань освіти, виховання і загального розвитку. Також потрібно враховувати в цілісному педагогічному процесі закономірний зв'язок процесу навчання з процесами освіти, виховання і розвитку. Особливу увагу слід звернути на підготовку фахівців, діяльність яких вимагає математичних та технічних знань. З сумом маємо констатувати, що молодь поступово стає менш підготовленою до протидії навіть незначним стресовим ситуаціям. До яких вони відносять навчання, особливо, з дисциплін які вимагають аналітичних здібностей. В підсумку це створює величезну перепону для їхнього успіху в житті. Тільки усебічно та гармонійно розвинена особа, може найуспішніше брати участь в суспільному житті. Ситуація ускладнена тим, що сучасні технології знизили рівень соціалізації та зменшили здатність молоді до взаємодії з іншими учасниками навчального процесу. Процес навчання неможливий без єдності викладання і навчання, тобто мова йде про свідомість і активність студентів

у навчанні під керівництвом викладача. Цілісний процес навчання може досягнути очікуваного результату тільки в тому випадку, коли обидва ці процеси будуть функціонувати у взаємозв'язку. Засвоєння знань, умінь і набуття навичок та компетенцій неможливе, лише за активної позиції викладача та пасивної студента, який не бере участі в процесі. Крім того, формування в суспільстві думки про необхідність зацікавити навчанням призвело до того, складностей при переході від «світу цікавого» до «світів реального життя та роботи». Навчання неможливе без виконання нудних складних обов'язків. Працездатна людина, затребувана роботодавцями не формується тільки під час роботи, а не нескінченним веселощами.

Маємо звернути увагу, ще на те що молодь має складнощі з обробкою інформації з низьким рівнем стимуляції, і це негативно впливає на їх здатність вирішувати академічні завдання. Роботодавці відмічають складнощі з обробкою адекватної інформації, яка виходить від людей, передається голосом, без візуальної стимуляції. Тобто має бути нівельовано те, що технології ж емоційно віддаляють людей один від одного. Крім того, останнім часом значна увага приділяється мотивації до навчання. Майже нівельовано розуміння того, що «необхідно навчатися і виконувати складну роботу, яку не хочеться виконувати». Молодь знає чого хоче, але їм важко робити те, що необхідно для досягнення цієї мети. І якщо в закладах загальної та вищої освіти проблему мотивації перекладено на викладача, то в реальному дорослому житті це призводить до непорозумінь на роботі, недосяжності цілей і залишає людей розчарованими.

Формуючи модель ефективного керування якістю освітніх послуг не слід забувати про *принцип науковості навчання*. Останнім часом майже нівелюється теоретична підготовка. Бажання подолати розрив між теорією і практикою, освітою і виробництвом, на тлі істотного скорочення аудиторного навантаження, перетворює благе бажання задовольнити вимоги роботодавців у фахівцях до істотного зниження якості підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням нових організаційно-відмінних форм навчання. Під час навчання студент має відчувати закономірний зв'язок навчального предмета з практикою, а й з наукою. Не можна навчати сьогодні на сьогодні. Випускникам закладів освіти мають відповідати вимогам ринку праці майже півстоліття. Зміст навчання має розкривати не лише сучасні досягнення, а й окреслювати перспективи розвитку науки. Освітні програми мають органічно поєднувати класичні, сучасні та перспективні наукові та практичні положення даної галузі знання.

Водночас маємо звернути увагу на прогалини у реалізації *принципів систематичності та послідовності, доступності* в навчанні. У результаті істотного скорочення часу відведеного на навчання знання, вміння і навички не завжди формуються в системі, в певному порядку, коли кожен елемент логічно пов'язується з іншими. Реалізація цих домінант на практиці шляхом комплексного планування завдань дозволить особливу увагу приділяти посиленню розвиваючого впливу навчання, разом з формуванням у необхідних знань, умінь, навичок і компетенцій.

Список використаних джерел:

1. Oglikh V., Nikolayev T., Shapovalov O. Educational reform Ukraine on innovative principles // Social and Economic Priorities in the Context of Sustainable Development. Monograph. – Opole: Publishing House WSZIA, 2016. – P. 251-257.

К. ф.-м. н. Огліх В. В.
Дніпровській національний університет імені Олеся Гончара (Україна),
к. т. н. Шаповалов О. В.
Університет митної справи та фінансів (Україна)

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Функціонування транспортної системи є один із чинників розвитку економіки країни. Стабільна та ефективна ринково-орієнтована, динамічна транспортна галузь це кровоносна система цілісного організму, але стан рухомого складу й інфраструктури волають про термінове реформування. Водночас, не можна забувати про розвиток переваг окремих видів транспорту та елімінацію їх недоліків, удосконалення взаємозв'язків між різними видами транспорту й інфраструктурою.

Особливості виробничого процесу у автотранспортній галузі вимагають постійного удосконалення наполегливого напрацювання практичних кроків у оптимізації транспортної системи, розвитку інфраструктури автомобільних доріг, виробничої бази підприємств різних форм власності. Оптимізація процесу поставки скорочення транспортних витрат може бути здійснена за рахунок вибору найбільш економічних видів транспорту, максимального використання вантажомісткості рухомого складу, організації системи поставки.

У стратегічному розрізі оптимальне керування поставками проявляється в ефекті збільшення кінцевого прибутку, рентабельності операцій. Тому у підприємств вкрай часто виникає потреба у розв'язанні задачі визначення оптимальної кількості центрів постачання, місця їхнього розташування і закріплення за ними пунктів обслуговування, таким чином, щоб транспортні витрати між центральним складом, центрами постачання і пунктами обслуговування були мінімальними.

Тобто виникає потреба у розв'язанні задачі оптимального розміщення математична модель якої формулюється в такий спосіб.

Нехай зв'язний зважений граф $G(X^0, X, A^0, A)$ задано множинами вершин $X^0=\{x^0\}$, $X=\{x_i\}$, $i=1,\ldots,N$ та множинами ребер $A^0=\{a^0{}_i\}=\{(x^0, x_i)\}$ $A=\{a_{ij}\}=\{(x_i, x_j)\}$, $i,j=1,\ldots,N$.

Природа задачі розміщення складів визначає її складність, вона належить до класу NP [1; 2]. Поєднання з додатковими обмеженнями, які визначають специфіку конкретної транспортної системи, лише ускладнює розв'язання задачі про p – медіану.

Центральному складу у графі G відповідає вершина $x^0 \in X^0$, а пунктам обслуговування вершини $x_i \in X$, $i=1,\ldots,N$. Ребра $a^0{}_i$ відповідають шляхам між центральним

складом і пунктами обслуговування, а ребра a_{ij} – ділянкам автомобільних доріг між пунктами x_i і x_j, $i,j=1,\ldots,N$.

Кожній вершині $x_i \in X$, $i=1,\ldots,N$ приписана вага

$$V=\{v_i\},\ i=1,\ldots,N,$$

де v_i – сумарний попит у вершині x_i за період між поставками.

Кожному ребру $a^0{}_i$ множини A^0 приписана вага – вектор (l^0, v_i), де l^0 – відстань між вершинами x^0 та x_i, а v^0 – тариф на перевезення вантажу даним видом транспорту на 1 км.

Кожному ребру a_{ij} множини А приписана вага – вектор $(l_{ij}, v_{ij}),)$, де l_{ij} – відстань між вершинами x_i та x_j, а v_{ij} – тариф на перевезення 1 т вантажу даним видом транспорту на 1 км між вершинами (пунктами) x_i, та x_j, $i,j=1,\ldots,N$.

Скорочення долі постійних витрат у собівартості за рахунок масштабу складської переробки та зберігання товарів на власних вантажних терміналах.

Граф G потрібно покрити p-зірками

$$G_k\ (X_k^0, X_k, A^0_k, A_k)\ k= 1,\ldots,M,$$

таким чином, щоб одна вершина належала множині X^0, а інші множині X.

Центр зірки k – вершина X_k^0, де $k= 1,\ldots,M$.

У рамках інтегрованого підходу технології управління поставками впливають на загальну стратегію бізнесу, операційний менеджмент висувають нові вимоги до побудови моделей управління поставками, а саме: використання нових критеріїв задач оптимізації поставок, виглядів цільових функцій. Покриття потрібно здійснити таким чином, щоб сумарні витрати на перевезення товарів до пунктів обслуговування були мінімальні. Функція витрат повинна досягати мінімуму

$$z = \sum_{i=1}^{N}\sum_{j=1}^{N} \xi_{ij}\ l_{ij}\ {}^*p_{ij}{}^*v_i.$$

$$\xi_{ij} = \begin{cases} 1, \text{якщо вершину } x_i \text{ приєднано до вершини } x_j; \\ 0, \text{якщо інакше.} \end{cases}$$

за умов $\sum_{i=1}^{N} \xi_{ij} = 1$;

$$\sum_{i=1}^{N} \xi_{ii} = M;$$

$$\xi_{ij} \le \xi_{ii}\ \forall i,j = 1,\ldots,N.$$

Реалізація такої комбінованої системи постачання дозволяє поєднати позитивні якості, які притаманні централізованій та децентралізованій концепціям організації транспортних перевезень.

Список використаних джерел:

1. Кристофидес Н. (1978) Теория графов. Алгоритмический подход. – М.: Мир, 1978. – 432 с.
2. Майника Э. Алгоритмы оптимизации на сетях и графах: пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 328 с.

К. е. н. Павлов Р. А., д. філос. н. Павлова Т. С.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИХ ЧИННИКІВ НА РИНКОВУ ПОВЕДІНКУ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

Моделювання ринкової поведінки економічних агентів ґрунтується на двох припущеннях: раціональність та пошук особистої вигоди [8]. Отже, індивід повинен раціональним чином здійснювати власні ринкові дії для досягнення поставленої мети, що часто пов'язують з просуванням особистих економічних інтересів [10]. З позицій теорії ігор передбачається, що економічні агенти прагнуть максимізувати функцію корисності, яка враховує виключно їх індивідуальний егоїстичний інтерес (подається в вигляді економічного виграшу, що одержується в грі).

В межах експериментальної економіки проведено безліч досліджень, результати яких дають змогу уточнити уявлення про економічну поведінку ринкових суб’єктів. Існують роботи, в яких були зроблені спроби підтвердити класичне уявлення щодо раціональної економічної поведінки, наприклад [9], де результати продемонстрували збіжність ринків до конкурентної рівноваги. Проте, у випадках багатьох інших ринкових ситуацій, зокрема, соціальних дилем – висунуті з позицій теорії ігор положення наполегливо, але безрезультативно намагаються підтвердити емпіричним шляхом [2; 3]. На тлі такої неповноти були розроблені нові моделі на основі коригування двох класичних припущень, що лежать в основі традиційного уявлення про ринкову поведінку економічних агентів. Найбільшою мірою вчені-економісти уточнили припущення про пошук особистої вигоди, визнавши, що корисність для економічних агентів не обмежується лише власною матеріальною вигодою. Тобто, економічний агент прагне до максимізації власної функції корисності, але тепер він може враховувати й інші фактори:

1) матеріальна вигода інших економічних агентів [1];

2) соціально-етичні норми, які він засвоїв (наприклад, взаємність, справедливість або правота) [6; 5];

3) деякі неконгруентні моральні емоції (наприклад, сором, вина, гнів або подяка) як форма психологічних витрат або вигод.

З одного боку, моральні емоції можуть бути причиною розвитку і поширення моральних цінностей та оцінок (які беруть участь у створенні соціальних норм), але з іншого боку – можуть відігравати особливу роль в їх існуванні в суспільстві. Таким чином, розгляд відношення економічних агентів до існуючих суспільних норм з позицій економіко-математичних моделей відіграє значну роль в розумінні процесів, які призводять до прийняття доречної в соціально-економічному контексті поведінки.

Моделі в рамках еволюційної теорії ігор не розглядають вплив емоцій в контексті формуванні морально-етичних суджень. Такі моделі не враховують, що моральні емоції відіграють важливу роль в побудові соціальних норм, а також

трансформації індивідуальної соціально-економічної поведінки в контексті сприяння їх дотриманню. Отже, це спонукає категорично засуджувати поведінку індивідів-порушників або ж, навпаки – схвалювати тих, які обрали модель зразкової моральної поведінки.

Деякі з економічних моделей є більш доречними в випадках підтримки та дотримання соціально-етичних норм, а не їх виникнення. Соціально-етичні норми (як і санкції за їх недотримання) присутні в співтовариствах людей. Більш того, навіть за умови існування деяких культурних відмінностей (щодо застосуванні таких норм), вони як правило стосуються певних загальних тем: обмін, справедливість, взаємність, взаємодопомога або співробітництво. Наприклад, норма, яка найбільш часто використовується в більшості моделей соціальних переваг, полягає в визначенні справедливої винагороди [7], коли економічні агенти можуть судити як про власну поведінку, так і про поведінку інших індивідів. Соціальна норма справедливості може виникати з уявлень щодо справедливості на основі моральних емоцій в контексті сприяння міжособистісних відносин.

Відсутність точної відповіді на питання щодо появи тих або інших соціально-етичних норм може частково пояснити чому моделі соціальних переваг часто розглядаються як *ad hoc* (в тому сенсі, що висновки, які отримуються в рамках таких моделей, безпосередньо ґрунтуються на висунутих в таких моделях особливих припущеннях), а формалізація моделювання процесів економічної поведінки часто співвідноситься з існуванням певної норми економічної поведінки в контексті досягнення рівноважного стану.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Організаційні зміни на підприємстві в умовах його інноваційного розвитку / Т. В. Гринько, Т. З. Гвініашвілі // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1-2(2). – С. 51-54.
2. Camerer, C., & Ho, T-H. (2015). Behavioral game theory, experiments and modeling. In H. P Young & S. Zamir, (Eds.), *Handbook of game theory* (pp. 517-573). Amsterdam: Elsevier. doi: 10.1016/B978-0-444-53766-9.00010-0.
3. Fehr, E., & Schmidt, K. M. (2006). The economics of fairness, reciprocity and altruism : experimental evidence and new theories. *Handbooks in Economics*, *23*, 615-691.
4. Grynko, T., Krupskyi, O., Koshevyi, M., & Maximchuk, O. (2017). Modern concepts of financial and non-financial motivation of Service Industries Staff. *Journal Of Advanced Research In Law And Economics*, *8*(4(26)), 1100-1112. doi: 10.14505//jarle.v8.4(26).08
5. Pavlova, T. S., & Bobyl, V. V. (2018). The phenomenon of negative emotions in the social existence of human. *Anthropological Measurements of Philosophical Research*, *14*, 84-93. doi:10.15802/ampr.v0i14.115314
6. Pavlova, T., Zarutska, E., Pavlov, R., & Kolomoichenko, O. (2019). Ethics and law in Kant's views: the principle of complementarity. *International Journal of Ethics and Systems*, *35*(4), 651-664. doi: 10.1108/IJOES-04-2019-0080
7. Schelling, T. (1960). The *strategy of conflict. Cambridge*: Harvard University Press.
8. Sen, S., & Airiau, S. (2007). Emergence of norms through social learning. *20th International Joint Conference on Artificial Intelligence*, 1507-1512.
9. Smith, V. (1962). An experimental study of competitiue market behauior. The *Journal of Political Economy*. *70*(2), 111-137.
10. Vanberg, V. (2008). Why do people keep their promises? an experimental test of two explanations. *Econometrica*, *76*(6), 1467-1480.

Шинкарецька Є.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНА ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА

Розгляд організації як спільноти, що має загальне розуміння своїх цілей, значення та місця, свої цінності і поведінки, призвело до появи поняття «організаційної культури». Питання організаційної культури є надзвичайно важливим для компаній, що працюють у XXI столітті. Організаційна культура є життєво важливою для успішних організаційних змін та максимізації потенціалу людського капіталу. Крім того, управління культурою набуло важливої управлінської компетенції. Правильна культура праці – важлива умова успіху організації.

На відміну від традиційної сильної організаційної культури, яка підкреслювала відданість, солідарність, ідентичність та однаковість, нові компанії орієнтуються на чуйність, співпрацю, фокус на результативність та різноманітність, гіпотеза місії та гіпотеза спільного керівництва є більш актуальними для нового бізнес-середовища. Гіпотеза місії базується на ідеї, що спільна місія, мета, напрям та стратегія координують та спрямовують працівників на колективній цілі, тоді як гіпотеза про спільне керівництво просуває думку про те, що залучення всіх працівників сприяє почуттю відповідальності, а отже, забезпечує вірність та відданість.

Нова компанія інтегрує організаційну культуру, яка сприяє підвищенню відповідальності, орієнтована на лояльність та встановлює відкриту, неформальну співпрацю та лідерство за участю. Це означає, що організаційна структура децентралізована.

Організаційна структура базується на моделі, згідно з якою лідерам та працівникам пропонується вільно брати участь, ділитися ідеями, пропозиціями, а також критикою та відповідальністю. Нові компанії створюють сприятливе середовище, допомагаючи ефективно мобілізованим групам працівників, здатних відповідати поставленим цілям і швидко адаптуватися до змін.

Реакції та дії здебільшого є стихійними, і працівники мають право негайно діяти для виконання місії. Лібералізація структури організації схильна до експериментів, інновацій, винахідливості та творчості.

Нові організації упорядковують та спрощують управління лінійками та вертикальними структурами, а ролі лінійних менеджерів звужуються. Команди, що складаються з представників декількох ліній, створюються для виявлення можливостей та забезпечення динамічних процесів управління. Ринки знань та талантів розроблені для стимулювання обміну професійними працівниками.

Компанія більш покладається на заходи щодо ефективності роботи. Нова організаційна структура підтримує чіткість зв’язків звітності, відповідальності та підзвітності керівників ліній, які забезпечують виконання короткотермінових очікувань.

Багатогранні завдання (розробка та запуск нових продуктів або перероблення фундаментальних технологій) виконуються невеликими групами цілеспрямованих людей, яким надається свобода інновацій, відкриття чогось нового та спроби останніх розробок.

Інтегрована нова філософія лідерства: спільне лідерство, лідерство в громаді та лідерство як відносини. Спільне керівництво розподілене та групове. Під керівництвом за участю кожного працівника є можливість брати участь у процесі прийняття рішень. Лідерство в громаді ставить громаду як середовище, в якому відбувається лідерство. Здійснено перехід від конкуренції до співпраці. Компанії відкриті для застосування нових способів відносин та сприяють обміну такими цінностями, як довіра, толерантність та відданість. Лідерство як відносини будується на концепції партнерства, участі, обслуговування та розширення прав та можливостей. Таким чином, лідерство нових компаній є цілісним, зосередженим у групах, а громада є рушійною силою та баченням – серцем лідерства. Нові компанії розвиваються від індивідуально-орієнтованого підходу до колективно-орієнтованого, побудованого на продуктивних та мотивуючих відносинах.

Успішний керівник проникливий, готовий до викликів та рішучий. Він визначає бізнес-можливості перед конкурентами та аналізує інформацію у всіх можливих напрямках. Він захоплюється досягненням мети і готовий атакувати конкуренцію і відданий постійному самовдосконаленню.

Нові лідери пристосовані і готові допомогти організації розвинути здатність до адаптації. Вони усвідомлюють себе і вирішують виклики всередині та поза їх організаціями. Керівник бере на себе відповідальність за виконання організаційних цілей і готовий поділитися процесом прийняття рішень з іншими. Нові керівники просувають цілеспрямованість та мають чітке бачення напрямку компанії.

Лідер розуміє, що ефективне управління людьми є джерелом конкурентних переваг і працює над інтеграцією управління людьми та бізнес-стратегією. Як результат, традиційні системи винагород замінюються інноваційними.

Список використаних джерел:

1. Organizational Culture / K. Baker 2002.
2. Key Trends of the Total Reward System in the 21st Century H.M Chen, Y.H. Hsieh 2006.
3. The Importance of Organizational Values. Focus on Change Management P. Hyde, B. Williamson 2000.
4. The 21st-Century Organization. Big corporations must make sweeping organizational changes to get the best from their professionals. The McKinsey Quarterly B. Lowell, C. Joyce 2005.
5. A Framework for 21st Century Leadership. Journal of Extension L. Sandmann, L. Vandenberg 1995.
6. Building the 21st Century Leader. Entrepreneur Magazine C. Tice 2007.
7. «Fluid» is the world in the 21st century organizational structure. Business First of Louisville Journal P. Willax 2001.

Д. т. н. Яковенко О. Г.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МАТЕМАТИЧНА СИСТЕМАТИКА ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ У ДИНАМІЦІ

Сучасну економічну науку неможливо уявити без широкого застосування математичного моделювання, сутність якого полягає у заміні економічного об'єкта математичною моделлю. Такий метод досліджень економічних об'єктів поєднує у собі позитивні якості як теорії, так і практики. Дослідження не самого об'єкта, а його моделі надає можливість ефективно виявляти його властивості, фактори впливу, поведінку у певних ситуаціях. У той же час комп'ютерне моделювання дозволяє достатньо повно дослідити певний економічний об'єкт. Тому методологія такого підходу має певний розвиток і в аналізі складних економічних систем [3]. Відповідно до традиційних етапів математичного моделювання маємо наступне: економічний об'єкт, його еквівалент (модель), математичну модель, алгоритм реалізації моделі на комп'ютері, програмний продукт, що відповідає вимогам економічності та адаптивності. Визначивши таким чином інструментарій, його необхідно тестувати та дослідити адекватність вихідному економічному об'єкту. Економічна активність об'єкта досліджень включає коливальну динаміку, яка відповідає певним реальним процесам.

У рамках класичних і неокласичних моделей економічної активності можливе дослідження коливань основних макроекономічних змінних: національного доходу, капіталу, зайнятості. Слід зазначити, що загальним недоліком таких моделей є тільки періодичні коливальні процеси з певним періодом. Таке припущення не завжди відповідає економіко-статистичним даним. У той же час важливим є дослідження циклічних процесів в економічній динаміці, які є сутністю функціонування соціально-економічних систем [1].

Періодичні явища в розвитку економіки вперше помітили ще в середині XIX ст. Увагу одних дослідників до проблеми довготермінової циклічності в розвитку господарства привернули 50–60-річні коливання в рухові рівня цін. Інші дослідники відзначали характерне повторення в різні історичні періоди 7–11-річних торговельно-промислових циклів та кризи у виробництві. Тому інтерес до сучасної проблеми довготермінової періодичності пояснюється бажанням створити універсальну концепцію, яка б охоплювала всі види циклічних коливань та була ефективною для побудови як короткотермінових, так і довготермінових прогнозів розвитку економіки. Необхідно зазначити, що економіст М. Д. Кондратьєв виділив комплекс соціально-економічних процесів, для якого визначив довготермінову періодичність та наявність внутрішніх взаємозв'язків між такими процесами, як-от: нерівномірність науково-технічного прогресу накопичення капіталу, стрибкоподібні зміни в технологічній структурі виробництва в умовах грошового обігу.

Висновки М. Д. Кондратьєва ґрунтувалися на аналізі великої кількості економічних показників різних держав протягом достатньо довгого проміжку

часу. Це були індекси цін, державні папери, номінальна заробітна платня, показники зовнішньоторгового обороту, видобутку вугілля, золота, виробництво чавуну, свинцю та ін.

За допомогою методу найменших квадратів із часових рядів відокремлювалися тренди, а потім одержані залишки осереднювалися за допомогою 9-річної ковзної середньої. Осереднення дозволяло згладити коливання, які виникають частіше ніж раз на 9 років.

З науково-практичного погляду необхідно було б розробити: концептуальні підходи до побудови економічних систем та прийняття рішень, математичну систематику до дослідження циклів економічної активності різної тривалості, яка взагалі залежить від часу, моделі циклічних процесів на основі рівняння Колмогорова–Петровського–Пискунова, моделі керування фінансового менеджменту, маркетингу та фінансових операцій. Основу математичного апарату, який використовується у теорії динамічних систем, складає класична математична фізика [2].

Сучасна інформатизація і глобалізація, перехід до відкритої фінансової макроекономіки суттєво впливають на процеси становлення економічних систем, які в умовах невизначеності звільняються від своєї консервативності і перетворюються у складні відкриті системи із широким полем вибору ефективних шляхів максимізації доходності активів і пасивів. Вони виконують функції виробника, споживача, емітента, інвестора.

Економіко-математичне моделювання економічних об’єктів пов’язане з дослідженням як виробничих процесів, так і виробничих відносин. Моделювання останніх пов’язане з урахуванням інтересів суб’єктів господарювання та суспільства. Тобто для опису повної економічної системи необхідно мати на увазі моделювання виробничо-технологічного та соціально-економічного рівня. Слід зазначити, що рівень математичних моделей економічних систем такий, що важливими є чисельні розрахунки, які відповідають якісним та кількісним характеристикам системи [4]. Для багатьох випадків принципово невизначеним є характер нелінійностей, які визначають структурну розв’язку відповідних задач, не завжди можливе коректне врахування певних дій зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Яковенко О. Г. Моделювання циклічних процесів на основі рівняння Колмогорова–Петровського–Пискунова / О. Г. Яковенко // Економічна кібернетика. – 2006. – № 5–6 (41–42). – С. 34–37.
2. Яковенко О. Г. Математичні моделі процесів активності в економічній динаміці: монограф. / О. Г. Яковенко. – Дніпро: Біла К.О., 2017. – 295с.
3. Yakovenko A. Modeling Co-optimization of an Enterprise’s Production Capacity, Retail Sale and Advertising / Sherstennikov Yuriy, Yakovenko Aleksandr // International Journal of Economics, Finance and Management Sciences. – 2019. – № 7(4). – С. 125-13.
4. Яковенко О. Г. Аналіз сучасних підходів до визначення поняття фінансової стійкості підприємства / Л. Н. Дебунов, О. Г. Яковенко // Наук. запис. Нац. універ. «Остр. акад.», сер. «Економіка». – 2019. – № 12(40). – С. 86-91.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ

Dimitrov I.,
Doctor of Science, Professor of the Department of Economics and Management
«Prof. D-r. Assen Zlatarov» University

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES IN MODERN ECONOMY

Modern enterprises operating in a complex international socio-economic environment should constantly create and implement various innovations to ensure effective activity in a market economy. The need for innovation is determined by the general pattern of development and progress of individual and social reproduction [3].

Exit from the economic crisis of any enterprise is impossible without the implementation of innovative activities aimed at updating production on a fundamentally new, competitive basis [4].

Necessary reproduction and technical reconstruction of modern enterprises, which will lead to an increase in the quality level of the production base and the achievement of an innovative level of technology, which will allow enterprises to produce high quality products and ensure its competitiveness in the world market.

Innovation goals should be reasonably timed in terms of delivering results. On this basis, innovation goals can be characterized as long-term, medium-term and short-term.

Development, adoption and implementation of new decisions in the fields of technology, organizational forms and methods of management constitute the content of innovative processes.

Growing internal and external competition increases the value of innovation and change in organizations (enterprises, associations etc.), the implementation of which in new technologies and products (service) provides the necessary level of economic sustainability of economic entities [1].

The terms «novelty» and «innovation» must be distinguished. Innovation is a broader concept.

Innovation is a complex process of creating, disseminating and using a new idea that helps to increase the efficiency of a developing enterprise. Innovation is not just an object introduced into production, but an object that is successfully implemented and generates profit as a result of research or discovery that is qualitatively different from its previous counterpart.

Scientific and technological innovation should be considered as a process of transformation of scientific knowledge into a scientific and technological idea and further into the production of products to meet the needs of the user [2].

Scientific and technological progress – is the interconnected progressive development of science, technology, production and consumption, on the basis of which it is possible to achieve the economic growth and improvement of social production, as well as

the solution of practical problems facing the country's economy, industry, association, and individual enterprise.

The manifestation of scientific and technological progress is a fundamental change in the development of productive change based on the knowledge and use of the laws of nature and society. In modern conditions it is the use of microelectronics, robotics, flexible automated productions, biotechnology, genetic engineering, progressive forms of organization of labor, production and management.

Scientific and technological developments and inventions are the use of new knowledge for their practical application, and scientific and technological innovation – is the materialization of new ideas, knowledge, inventions and scientific developments in the production process in order to fulfill them to meet consumer demands. A mandatory requirement for innovation is the scientific and technological novelty, the possibility of industrial application and commercial implementation.

Scientific and technological progress is inherent in both evolutionary and revolutionary forms of improvement of means of production, technological processes, and final products.

The evolutionary form of scientific and technological progress is characterized by the gradual continuous improvement of traditional technical means and technologies of accumulation of these improvements, this process takes a long time.

The revolutionary form of scientific and technological progress is associated with the emergence of fundamentally new scientific and technological ideas and on the basis of this change in generations of used technology and end products; it is a leap into the development of the productive forces of society, their transition to a qualitatively new state on the basis of fundamental changes in the system of scientific knowledge.

The essence of scientific and technological progress is revealed in its main features: the transformation of science into a directly productive force; reducing the time span from new scientific discovery to its practical use; the new state of social division of labor, which is due to the transformation of science into a priority area of activity; quality transformation and production in various fields of science itself.

Scientific and technological progress in any form plays an important role in the development of industrial production as it covers fundamental theoretical research, applied research, design and creation of models of new technology, its development and industrial production.

References:

1. Gorodetska L. O. Assessing the Impact of Innovation on Enterprise Competitiveness / L. O. Gorodetska, I. G. Shevchenko // Economy and State. – 2010. – № 6. – P. 103-105.
2. Kolinko N. O. Managing innovation activityas a basis for qualitative shifts / N. O. Kolenko // Bulletin of the National university «Lviv Polytechnic». – Lviv, 2011. – № 12. – P. 43.
3. Tetyana Grynko, Tetyana Gviniashvili. Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management // Economic Journal – XXI, 2017. – № 165 (5-6). – C. 80-83.
4. Velychko, O. P. (2013) Innovative development in logistics and its connection with logistical management and management of logistics. Marketing and Management of Innovations, Vol. 4, No. 1, pp. 45-52.

Д. е. н. Абесадзе Р. Б., д. е. н. Бурдулі В. Ш.
Інститут економіки П. Гугушвілі ТДУ імені І. Джавахішвілі (Грузія)

ІННОВАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ІННОВАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Визначити інтелектуальний капітал можна як «засновані на зв'язках структуроване знання і здібності, які володіють потенціалом розвитку і створення вартості» [2]. Наведемо ще одне, більш ємне, визначення інтелектуального капіталу з Вікіпедії: Інтелектуальний капітал – знання, навички та виробничий досвід конкретних людей і нематеріальні активи, що включають патенти, бази даних, програмне забезпечення, товарні знаки та ін., які продуктивно використовуються з метою максимізації прибутку та інших економічних і технічних результатів [3].

Інтелектуальний капітал – це синергетичний феномен, тобто формується не шляхом простого складання своїх окремих частин, але як властивість їх взаємодії. Носії інтелектуального капіталу організації – це співробітники, структури, клієнти [2].

Багато вчених розглядають інтелектуальний капітал як сукупність людського, організаційного та клієнтського (споживчого) капіталів. Так, людський капітал представлений у вигляді розумових здібностей і моральних підвалин працівників організації, що характеризують знання, навички, творчі здібності, моральні цінності, культуру праці. Організаційний капітал розглядається як результат розумової діяльності працівників, втілений в технічному і програмному забезпеченні, патентах, торгових марках і знаках обслуговування, організаційній структурі. У свою чергу, клієнтський (споживчий) капітал формується в результаті взаємодії з клієнтами і включає інформаційну клієнтську базу, клієнтські контракти і відносини, неконтрактні клієнтські відносини (див., напр.: [1; 2]).

Охарактеризуємо основні складові інтелектуального капіталу.

Людський капітал. Основним джерелом інтелектуального капіталу є людський капітал, що представляє собою сукупність знань, умінь, навичок і досвіду, компетенцій і мотивацій, творчих, управлінських, підприємницьких здібностей, а також моральних цінностей, відносин до роботи. Сюди ж слід включити культуру праці, ноу-хау та інші характеристики, невіддільні від особистості. Причому це не проста сукупність знань і якостей кожного конкретного співробітника: в колективній роботі проявляється синергічний ефект, який багаторазово збільшує ефективність індивідуальних рішень. Для його досягнення вкрай важливі такі риси управління, як ефективне лідерство, мотивація співробітників, управління змінами і так далі [Казакова О., Ісхакова Е., Кузьміних Н., 2015; Духніч Ю., Гріффін Р., 2018 та ін.].

Організаційний капітал характеризує сукупність процедур, технологій, систем управління, технічного та програмного забезпечення, доступності інформаційного простору, організаційної структури і т. д. Таким чином, організаційний капітал розкриває особливості використання людського капіталу в організаційних

системах шляхом перетворення інформації в цінності, багаторазово застосовуються в виробничо-господарському процесі [3; 4 та ін.].

Споживчий капітал (капітал відносин, клієнтський капітал) організації – це система стійких зв'язків і відносин з клієнтами і споживачами. Споживчий капітал забезпечує споживачам, клієнтам можливість продуктивного, що задовольняє їхні потреби, спілкування і взаємодії з персоналом організації. Споживчий капітал часто розуміється як «капітал відносин». У цьому сенсі він включає в себе контракти і угоди, репутацію, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції і портфель замовлень, відносини з клієнтами [1–4].

Таким чином, інтелектуальний капітал являє собою багатогранне явище, що формується як результат взаємодії людського, організаційного капіталів і капіталу відносин, що обумовлює отримання **нових знань** і активізацію **інноваційної діяльності** на всіх рівнях економіки.

Список використаних джерел:

1. Гапоненко Т. В. 2009. Организация управления интеллектуальным капиталом в условиях становления экономики знаний // Вестник Донского государственного технического университета, 2009, Т. 9, № 2.
2. Духнич Ю., Гриффин Р. 2018. Интеллектуальный капитал: составляющие, управление, оценка (экономика знаний) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/PC/Desktop/%D0%AD%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B9/Intellectual_Capital.shtml
3. Интеллектуальный капитал. Материал из Википедии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/PC/Desktop/Эономика%20знаний/Интеллектуальный_капитал.htm
4. Казакова О., Исхакова Э., Кузьминых Н., 2015. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bagsurb.ru/about/journal/svezhiy-nomer/KAZAKOVA%20%D0%B8%20%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%B8%D0%B5.pdf

Антіпова В. П.
Дніпровський національний університет мені Олеся Гончара (Україна)

СУТНІСТЬ МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙ

Перебуваючи у нескінченній гонці, аби встигнути за швидкозмінними потребами ринку та максимально використати свої можливості, підприємства повинні постійно працювати над своїми продуктами, будь то товар чи послуга, технологіями та стосунками і зв’язками з зовнішнім світом. І щоб вирізнятися серед великої кількості конкурентів, здобути унікальність та досягти успіху шляхом власної актуалізації, підприємствам необхідно звернути увагу на свою інноваційну діяльність. Саме інноваційна маркетингова діяльність, яка в сучасності стає центром корпоративних конкурентних стратегій, є одним з головних способів заявити про себе.

Зміни у зовнішньому середовищі постійно створюють підґрунтя для інновацій, адже все знову і знову з'являються нові можливості задовольнити вже існуючі потреба та бажання.

Маркетингові інновації – це акт впровадження змін, який ніколи не застосовувався до маркетингових методів. Такі зміни, як правило, стосуються компонентів маркетингового поєднання – це товар, ціна, місце та просування.

Відмітною особливістю маркетингової інновації порівняно з іншими змінами маркетингових інструментів є реалізація маркетингового методу, який раніше не використовувався фірмою. Він повинен бути частиною нової концепції чи стратегії, яка значно відрізняється від існуючих маркетингових методів фірми. Нові маркетингові методи можуть бути впроваджені як для нових, так і для існуючих продуктів.

Маркетингові інновації є єдністю стратегій менеджменту компанії, що дозволяє не тільки задовольняти всі споживчі потреби, а й гарантувати тривалий взаємозв'язок за рахунок пропозиції клієнтам тих вигод, які будуть сприйматися як абсолютно нові і найбільш досконалі.

Комерціалізація будь-якої маркетингової інновації повинна бути спрямована на вирішення завдання підвищення обсягу продажів. Завдання можуть мати різну спрямованість, але їх результат зобов'язаний вплинути на фінансовий стан підприємства, збільшити його конкурентоспроможність.

З огляду на концепції різних компаній, з'являється можливість виокремити основні завдання маркетингових інновацій:

– товарна концепція – розробити новий продукт або поліпшити якість товару, змінити асортиментну лінію;

– цінова концепція – підвищити ціни, ввести знижки;

– концепція розподілу – оптимізувати канали збуту, вибрати раціональне місце складування;

– концепція просування – поліпшити імідж товару, інтенсифікувати рекламу.

В результаті впровадження маркетингових інновацій, за безпомилкової розробки та використанні підприємцю стане можливим:

1) пристосовуватися до мінливих умов;

2) підвищувати якість товарів і послуг, більш широко задовольняти потреби та бажання споживачів;

3) створювати умови для виживання і розвитку в конкурентній боротьбі;

4) досягти та підтримувати високий рівень ефективності виробництва;

5) зміцнювати фінансове становище компанії;

6) закріпити імідж фірми, піднімати її конкурентоспроможність;

7) посилювати партнерські зв'язки.

За приклади можна взяти наступні маркетингові інновації: впровадження масштабних змін в дизайн продуктів і послуг (виключаючи рутинні або сезонні зміни), упаковку; реалізація нової маркетингової стратегії, орієнтованої на розширення аудиторії споживачів або ринків збуту; застосування нових прийомів просування продуктів (нові рекламні концепції, імідж, бренд, методи індивідуалізації

маркетингу); використання нових каналів продажів (прямі продажі, інтернет-комерція, ліцензування продуктів і послуг); введення нових концепцій презентації продуктів в торгівлі (наприклад, демонстраційні салони, веб-сайти та ін.); використання нових цінових стратегій при продажу продуктів і послуг.

Слід зазначити, що під впливом зростаючої конкуренції інновації стають важливим фактором забезпечення сталого розвитку торгових підприємств. Їх запровадження дозволяє залучати на рівень кращі технології та організацію торгівельно-технологічного процесу, покращити якість обслуговування, досягнути успіху та ефективності діяльності підприємства.

Потреби споживачів зазнають змін і компанії усвідомили силу цілісного підходу до маркетингу для створення та підтримання бажаного попиту, репутації і конкуренції. Для маркетингових інновацій головною ціллю є максимальне задоволення потреб споживачів, вихід на нові ринки збуту для підвищення обсягів продажів, які є фундаментом ефективного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Білоцерківська Н. В. Маркетингові інновації: підходи, види, утримання і використання / Н. В. Білоцерківська, О. П. Іванченко // Вісник ОДУ. – 2014. – № 4 (165). – С. 207-214.

Артеменко А. І.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МЕДИЧНИХ ЛАБОРАТОРІЯХ

Інноваційні технології за сучасних умов відіграють вирішальну роль у розвитку економіки країни, сьогодні в багатьох країнах значну частку ВВП забезпечує сфера послуг. Особливу роль відіграють заклади охорони здоров’я бо саме від їх діяльності залежить якість життя та розвиток суспільства в цілому. Підґрунтям підвищення медичної, соціальної та економічної ефективності функціонування системи охорони здоровя є раціональне впровадження інноваційних технологій у всіх медичних сферах, зокрема лабораторної діагностики, вдосконалення менеджменту та професійної підготовки медичних кадрів. В Україні реформуванню сфери охорони здоров’я приділяється значна увага. Так, заклади охорони здоров’я поділяються на первинну (амбулаторна сімейна медицина), вторинну (надання допомоги у стаціонарі загальної медичної практики), третинну (проведення операційних втручань вузькими спеціалістами) ланку надання медичних послуг. Особливе місце займає медичне лабораторне обслуговування.

У сучасному економічному світі мають велике значення на ринку послуг якісні послуги – а у медичній практиці від якісних та своєчасних досліджень залежить життя пацієнта.

Тож на першому місці, послуги які задовольняють пацієнта, які включають в себе заходи, пов’язані з поданням направлення на проведення досліджень, підготовку пацієнта для проведення досліджень, ідентифікація пацієнтів, відбір

зразків, транспортування, зберігання, підготовка та дослідження клінічних зразків з наступною інтерпретацією, повідомленням результатів досліджень і консультація щодо них і, крім того, з дотриманням вимог безпеки та етики у практиці медичних лабораторій.

Медичне лабораторне обслуговування є невідємним елементом системи охорони здоров'я, і має відповідати потребам усіх категорій пацієнтів і клінічного персоналу, відповідального за надання медичної допомоги [1].

Для подальшого розвитку та функціонування лабораторій, а також забезпечення конкурентоспроможності на міжміському, регіональному, і світовому рівнях необхідно впроваджувати сучасні технології, що мають включати: сучасне обладнання – яке розширює межі можливостей у діагностиці, лікуванні та проведенні операцій, компютеризація у сіх процесів, від отримання електронного направлення для обстеження, до отримання електронних результатів цього ж обстеження в кабінеті у лікаря, впровадження теоретичних знань тощо. Інновації дають можливість осучаснити усі можливі етапи роботи, виключити вплив людського фактору, мінімізувати ризики цього впливу на результат та достовірність, зменшить або замінить використання рутинних не уніфікованих методів.

Якісна та сучасна медицина сприяє розвитку медичного туризму і залученню додаткових інвестицій для країни.

На даний час медичні лабораторії стрімко впроваджують нові методики діагностики, обладнання, комп'ютерні програми що базуються на Національному стандарті України «Лабораторії медичні. Вимоги до якості і компетентності. ДСТУ ENISO 15189:2015.

Цей стандарт встановлює специфічні вимоги до якості та компетентності, що стосується лабораторій медичних, Хоч він і ґрунтується на світових стандартах, але для кожної країни існують свої правила, та вимоги які застосовані до усього професійного персоналу, до його діяльності та відповідальності у цій галузі.[1]

У сучасному економічному світі мають велике значення на ринку послуг якісні послуги – а у медичній практиці від якісних та своєчасних досліджень залежить життя пацієнта.

Впровадження теоретичних знань та розроблених технологій у практичну діяльність закладів охорони здоров'я стають вирішальними чинниками для поліпшення показників здоров'я населення та отримання максимальної користі для пацієнтів від сучасних досягнень медицини. Актуальність введення інновацій обумовлена важливістю реалізації сучасної доступної моделі розвитку України у сфері охорони здоров'я для оптимізації раціонального використання ресурсів та управління якістю надання медичної допомоги.

Важливим підґрунтям реалізації інноваційних процесів є розробки комплексного підходу до трансферу технологій у діяльність закладів охорони здоров'я та оцінки ефективності практичних результатів інноваційних моделей, особливо в такому пріоритетному секторі охорони здоров'я, як первинна медико-санітарна допомога (ПМСД).Це обумовлено тим, що досягнення найбільш високих рівнів результативності, якості та доступності медичного забезпечення для населення

значною мірою визначається саме функціонуванням ПМСД, пріоритетний розвиток якої визначено однією з основних стратегій державної політики України у сфері охорони здоров'я та основною сучасної системи медичної допомоги [3].

Співзвучною сучасним світовим тенденціям стала концепція Загальнодержавної програми «Здоров'я-2020: український вимір» на 2012-2020 роки, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України. Завдання програми спрямовано на реалізацію в Україні державної політики у сфері охорони здоров'я стосовно збереження та зміцнення здоров'я населення, профілактики неінфекційних хвороб, мінімізації чинників ризику захворювань та формування сприятливого для здоров'я середовища, створення системи охорони здоров'я, яка відповідає реальним потребам населення, формує культуру здоров'я, мотивації населення до здорового способу життя. До 2021 року витрати на технології у сфері ОЗ буде складати 280 млрд дол, прогнозує міжнародна аудиторська компанія Deloitte. Ці кошти будуть направлені на забезпечення доступної медицини, ефективності і якості діагностики, швидкість і точність надання медичної допомоги, а також персоналізацію лікування й автоматизацію процесів у лікарнях.

Світові витрати та технології у сфері ОЗ будуть зростати разом з витратами на саму охорону здоров'я.

У Deloittevважають, що кожен рік до 2022 року витрати на медицину будуть збільшуватися на 5.4%. Це у два рази більше порівняно з 2013-2017 роками – 2,9%. Цьому зростанню сприяє ряд трендів. Самий актуальний – збільшення тривалості життя людей. Зараз приблизно 11% населення планети 700 млн чоловік – у віці 65 років й старше. Очікувана тривалість життя у розвинених країнах 82-84 роки. Діагностика захворюваності з допомогою технологій штучного інтелекту й машинного навчання: вони збирають велику кількість інформації про захворювання людей і можуть проаналізувавши інформацію виділити варіанти захворювання, рання діагностика та профілактика [2; 4].

Таким чином, забезпечення необхідного рівня якості продукції та послуг в охороні здоровя має здійснюватися на всіх рівнях системи охорони здоровя взаємоповязаними заходами щодо оптимізації використання ресурсів, модернізації, впровадження інновацій, сучасних технологій управління, з подальшою оцінкою ефективності результатів.

Упровадження ефективних інноваційних моделей закладів охорони здоровя, орієнтованих на потреби місцевих громад як в містах, так і в сільській місцевості, забезпечить покращання рівнів доступності та якості системи надання медичної допомоги, профілактики хвороб і сприяння здоровому способу життя шляхом вдосконалення раціонального використання ресурсів системи охорони здоровя населення України [3].

Здорова нація – успішна країна!

Список використаних джерел:

1. Національний стандарт України. Лабораторії медичні. Вимоги до якості та компетентності ДСТУ ENISO15189:2015. Київ- ДП «УкрНДНЦ»-2015.

2. Закон України №1841-17 від 22.01.2010 р. «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2011 року»// Відомості Верховної Ради України. – 2010. – №13. – С.126.
2. Бєляков В. К. Про проблеми інноваційної політики у вітчизняній охороні здоровя й необхідності створення кластерів медичних інновацій / В. К. Бєляков, Д. В. Півень, Д. П. Антонов // Менеджмент в охороні здоровя. – 2008. – №3. – С.4-11.
3. Інтернет ресурс http:// www.epravda.com/ua
4. Гринько Т. В. Проблеми формування соціальної відповідальності закладів охорони здоров'я / Т. В. Гринько, О. О. Кузьменко // Управління розвитком. – 2018. – № 4. – Т. 3. – С. 1-7.
5. Гринько Т. В. Науково-методичні підходи до оцінки кадрового потенціалу медичного закладу / Т. В. Гринько, К. С. Савченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог: НаУОА, 2017. – № 7(35). – С. 23–27.

Батрак К. Д., Марусич Я. І., Кучеренко С. К.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УКРАЇНІ. ПЕРСПЕКТИВИ

Наш світ кожного дня змінюється і потребує сучасних рішень. Людство постійно розвивається, а разом із ним і технології. Економіки всіх країн потребують вдосконалення, тому підприємство не може ефективно функціонувати без впровадження інновацій.

Під впливом конкуренції суб'єкти господарювання прагнуть знайти інноваційні методи управління підприємствами у боротьбі з економічними суперниками. Задля забезпечення зростання прибутку та свого розвитку, організації весь час вдосконалюють технології та збільшують свій економічний потенціал.

Усю сукупність бізнес-процесів, що відбуваються на сучасних підприємствах, можна умовно поділити на дві групи – традиційні та інноваційні. Перші характеризують традиційне, звичайне функціонування підприємства з його обладнанням, способами організації виробництва, а інноваційні – розвиток на основі використання сучасного обладнання, з використанням новітніх технологій, використанням робототехніки на якісно новому рівні.

Інноваційна модель технологічного розвитку – майбутнє України. На рівні законодавства існують певні проблеми з нестачею законодавчих актів, які б дозволили сформувати механізми державної інноваційної підтримки інноваційно-активних підприємств. Інноваційна активність підприємств може стати основним фактором їх розвитку задля забезпечення конкурентоспроможності. Пріоритет залучення інвестицій повинен бути спрямований на розвиток наукоємного виробництва та ІТ-технологій. Державні органи повинні забезпечити законодавчу підтримку машинобудівної галузі до якої в нинішній час можна віднести аерокосмічну галузь на чолі з Південмашем, авіаційні підприємства, підприємства суднобудування, виробництва залізничних вагонів різного призначення і т ін. Державні органи повинні забезпечити створення і виконання програми, яка б передбачала фінансування 3% від рівня ВВП на розвиток наукових досліджень в Україні. Але по даним фахівців, зараз в Україні ця цифра у 6 разів менше. Крім

цього відомого всім показника відносяться показники чисельності інженерів та науковців, наявність кооперації дій між вищими навчальними закладами та промисловими підприємствами, висока якість проведених науково-дослідних розробок, а також рівень витрат достатньо розвинутих компаній на наукові розробки та дослідження. Частка інноваційних підприємств,, які проявляють себе як активні в цьому сенсі, складає 14,9%. А рівень (частка) сучасної продукції, яка вироблена на таких підприємствах складає біля 2% [3]. Спеціалісти, які займаються цією проблемою називають основні чинники, які негативно впливають на використання нових інноваційних технологій. Серед них: нестача інвестиційних ресурсів, достатньо висока вартість впровадження новітніх технологій, нестача правових нормативних та регулюючих документів, низький попит на створений інноваційний продукт, недостатня кваліфікація працівників підприємств, нестача коштів в бюджеті держави для підтримки активних в сфері інновацій підприємств.

На сьогоднішній день стан економіки України знаходиться не в найкращому стані, тому говорити про інноваційні технології в управлінні підприємствами не легко. Іноземні фінансові інвестиції існують для України, але ж їх не достатньо. В порівнянні з іншими країнами в Україні низькі темпи впровадження високих технологій, а отже іноземні підприємства завжди на крок попереду. Також існує проблема недосконалості законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності та невиконання суб'єктами господарювання його вимог. Спостерігається недостатня кількість інноваційних підприємств (технопарків, технополісів, інноваційних центрів, наукових парків та центрів трансферу технологій).

Вже не один рік можна спостерігати занепад інноваційних технологій на підприємствах та фірмах, оскільки значний вплив на це має соціально-політична ситуація в Україні. Наша країна потерпає від боргів та нестачі кваліфікованої робочої сили, а тому не може повноцінно реалізувати свій економічний потенціал. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств.

Одним із реальних шляхів створення умов для нововведень у нашій країні є професійна підготовка нових спеціалізованих кадрів, які будуть здатні впровадити інноваційні технології в економіку України. Також ще однією перспективою розвитку інновацій є залучення іноземного досвіду. Водночас держава повинна сприяти захисту та розвитку науково-виробничих об'єднань та комплексів для того, щоб вийти на ринок з новою високотехнологічною продукцією. Без посилення державного втручання в інноваційну діяльність у промисловості ефективне використання наявного потенціалу навряд чи можливе. Для активізації інноваційного розвитку підприємств в Україні необхідно розробити механізми фінансування цієї діяльності за рахунок створення та регулювання стимулів за допомогою системи пільгового оподаткування. Тоді непотрібно буде займатися пошуком інвесторів. Це надасть поштовх розвитку організаційним структурам управління, орієнтованим на інноваційний розвиток, сприятиме розвитку матеріальної бази для використання сучасних досягнень науки і техніки у виробничі процеси. Важливим фактором може бути створення законодавчого супроводження для формування механізмів підтримки інноваційної діяльності з боку держави.

Отже, інноваційні технології в управлінні підприємствами є запорукою виходу на ринок, конкурентноспроможності, отримання заробітку та поліпшення економіки країни в цілому.

Економіка України має багатий потенціал, але для його реалізації необхідний фінансовий, освітній поштовх, а також залучення інновацій та іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства/ за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид., та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
2. Примак Т. О. Економіка підприємства: навч. посіб. – 5-те вид., стер. – К.: Вікар, 2008. – 219с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс].

Вишневецька М. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Будь-яке сучасне підприємство, яке працює в умовах ринку, тобто невизначеності та ризику, ставить перед собою за мету – отримання прибутку, за допомогою якого можна забезпечити безперервність розвитку діяльності підприємства. Для досягнення цієї мети підприємці обирають різні способи, але в загальному ці всі способи зводяться до створення високотехнологічних та конкурентоспроможних переваг підприємства.

Отже, у даний час інновації і є такими визначальними перевагами, які стають «двигуном» у пошуку нових технологій управління для збільшення прибутку та покращення розвитку підприємства.

У загальному визначенні, «інновацією є нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду. Інновація виступає кінцевим результатом інноваційної діяльності – тобто діяльності, пов'язаної з трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг» [1].

За досвідом зарубіжних країн спостерігається те, що для них інноваційна технологія є головним драйвером розвитку і головним фактором для виживання компаній та країни, тому такі країни як США, Швейцарія та Швеція утримують лідируючі місця у світі за глобальним рейтингом інновацій за 2019 рік (Global Innovation Index 2019). А ось Україна за цим індексом інновацій посідає на 47 місці та на 85 місці за індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index 2019). На рис. 1 показані місця, які Україна посідає у рейтингу інноваційності за індексами з 141 країни світу.

Звісно, що ситуація з не найнеприємніших, але все ж таки є до чого прагнути. Така ситуація залежить від політики, умов введення бізнесу та макроекономічного середовища.

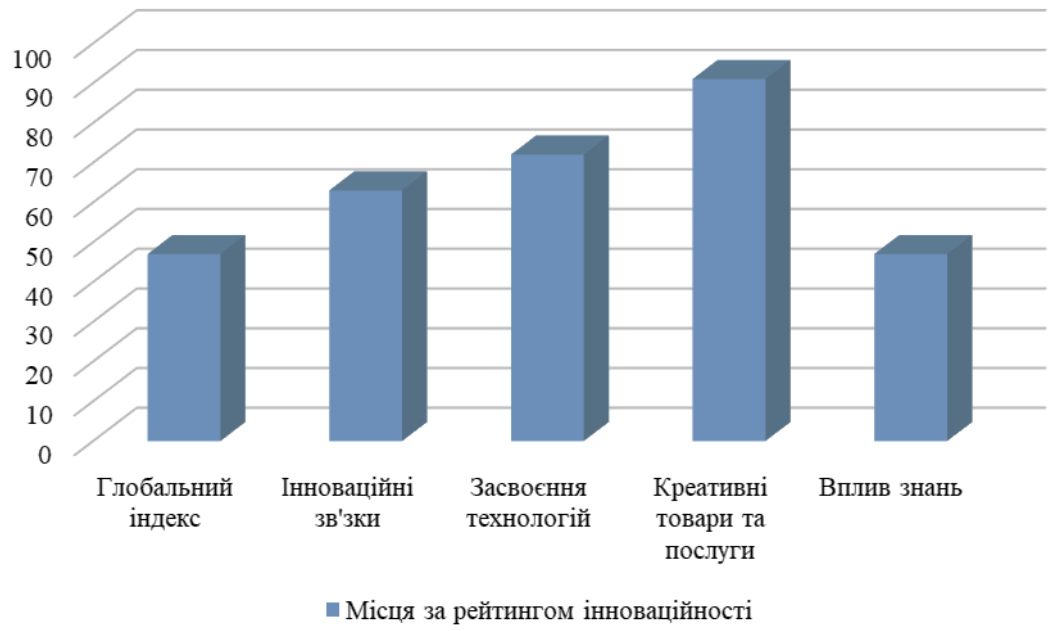

Рис. 1. Рівень інноваційності України з 141 країни світу

Як ми бачимо, інноваційні процеси в економіці не охопили масштабно всю нашу країну. На жаль, в Україні зменшується число підприємств, що впроваджують інновації. На 2019 рік їх частка становила 16,2%, і це в 3-4 рази менше ніж в інноваційно-розвинутих країнах. У таблиці 1 представлені як і чисто українські, так і міжнародні (які активно впроваджують інновації у нас) компанії, що досягли успіху з інноваційними досягненнями на території України [3].

Таблиця 1. Інноваційні компанії України

Компанія	Галузь	Інновації
1	2	3
WOG	Реалізація нафтопродуктів та інших товарів і послуг	Оновлений мобільний додаток WOGPridez інтегрованим методом оплати ApplePay; оптимізація процесів за допомогою бізнес-рішень Apple
DATAGROUP	Телекомунікації	Сертифікована СУІБ, автоматизація бізнес-процесів на bmp`online, послуга SOC, продукти «Безпечне місто» і «Електронна медицина» і ін.
Interpipe	Виробництво труб та залізничних коліс	Будівництво на заводі Інтерпайп НТЗ двох нових ліній: по виробництву залізничних коліс і по виробництву обсадних труб з преміальними різьбовими з’єднаннями

Продовження табл. 1

1	2	3
IT.Integrator	IT-послуги	Модернізація корпоративної мережі підприємств «Полтавагазвидобування» і «Антонов», впровадження системи smart&safecity у Запоріжжі
Київстар	Телекомунікації	Швидкий розвиток мережі 4G з найвищою швидкістю мобільної передачі даних
moneyveo	Фінансові послуги	Перший сервіс онлайн-кредитів в Україні, в якому можна швидко отримати гроші на карту будь-якого українського банку
МХП	Агропромисловий комплекс	Блокчейн, розумне землеробство, роботизація, а також програма розвитку стартапів MHP accelerator
Нова Пошта	Послуги пошти	Відкриття вже третього інноваційного терміналу, запуск авіадоставки
Сільпо	Торгівля продуктами харчування та супутніми товарами	Авторський дизайн супермаркетів, BigData, програма «Власний кошик», переведення в електронну форму знижкових купонів, фішок, акцій та ін.
Укрленд-фармінг	Агропромисловий комплекс	Власна система збору даних телеметрії TETRA, система супутникового моніторингу Cropio, висіваючі апарати Precision Planting, система AgLesder з контролю висіву та ін.

Отже, зменшення підприємств в Україні, які займаються впровадженням інноваційних технологій на підприємстві, є наслідком проблем, які відбуваються економіці країни: дисбаланс між зовнішньою і внутрішньою економікою країни; недовершеність у законодавчій базі України, стосовно інноваційної діяльності підприємств; недостатня фінансова підтримка з боку держави інноваційної діяльності, адже в основному вона проводиться за власні кошти підприємств. Ще потрібно розглянути систему грантів, як «двигун» активізації інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Равлик Н. В. Поняття інновацій та їх роль у розвитку підприємства, 2015. [Електронний ресурс] / Н. В. Равлик. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua › cgi-bin › irbis_nbuv › cgiirbis_64 › ape_2015_4...
2. Глобальний інноваційний індекс 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
3. ТОП инновационных компаний Украины, 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.dsnews.ua/

Голофаєв О. С.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ДОДАТКУ «ДІЯ»

Агентство Fedoriv спільно зі Spiilka design buro запровадили систему «Дія» за замовленням Міністерства цифрової трансформації України. Це система «електронного уряду», що реалізує всі державні послуги в Діджитал в зручному для пересічного споживача форматі. «Наша роль не в тому, щоб зробити зручний сайт і зняти проморолики – ми повинні зробити так, щоб українцям було легко і просто замовляти держпослуги онлайн. Завдання – не примушувати людей використовувати послуги держави – вони це і так зроблять, тому що немає інших альтернатив. Наша місія – створити позитивний customer experience в процесі замовлення умовної довідки про несудимість. Якщо у нас усе вдасться – це і буде бренд цифрової держави», – пояснює керівник проекту, бренд-лідер Fedoriv Валентин Панюта.

За його словами, першочергова задача – створити бренд. «Проблема побудови бренду для держави в тому, що держава – це не кросівки Nike і не iPhone. Людина ніколи не буде в захваті від того, що йому потрібно отримати якусь довідку і не буде хвалитися нею в Facebook», – пояснює він. Команда сконцентрувала свої зусилля на тому, аби взаємодію людей з державою створити максимально комфортною.

У центрі бренду – людина. Українець, якому потрібно підготувати довідку, зареєструвати ФОП, поміняти фото в паспорті чи отримати матеріальну допомогу на дитинку – без зайвих клопіт і, як наслідок, – без корупції. «Говорячи про держпослуги, людей пробиває тремтіння. Середньостатистичний українець, якому потрібно вклеїти нове фото в паспорт, буде тягнути з цим до останнього і змушений буде заплатити в строк (в усі мислимі і немислимі строки). Тому що в його розумінні це означає простояти два дні в черзі і спілкуватися зі злими чиновниками. Ми хочемо, щоб він міг робити це без стресу. Не хотів – хотіти він ніколи не буде – просто не боявся», – зауважує продюсер проекту Аліна Божнюк.

Для цього маркетологи запропонували концепцію сайту за принципом one stop shop – усі послуги в одному місці. На сайті українці спроможні побачити всю необхідну інформацію про держпослуги на простій людській мові – без канцелярської бюрократії і не рідко не зрозумілих термінів юриспруденції. У перспективі ще з'явиться мобільний додаток «Дія», який допоможе зареєструвати бізнес чи отримати довідку про несудимість прямо зі смартфону в кілька кліків. Ще що буде на сайті? Коли людині потрібно «отримати електронний цифровий підпис (ЕЦП), він знайде на сайті все, що для цього потрібно. Якщо ЕЦП у нього вже є, він може отримати будь-яку державну послугу» онлайн, заздалегідь розуміючи, скільки часу це займе – біля кожної є відповідний індикатор.

Так, щоб зареєструвати ФОП, потрібно витратити на сайті не більше 10 хв. У кожного «користувача буде свій кабінет, в якому він зможе побачити повну інформацію про себе з усіх реєстрів кожного окремого міністерства. Простіше кажучи – все, що знає про нього держава. Більше не потрібно окремо відвідувати сайти податкової і окремо – Пенсійного фонду. Вся інформація доступна в одному місці. На додатку «Дія» користувач зможе дізнатися, чи немає у нього боргів по єдиному податку, не веде хто проти нього справу в суді і які субсидії по комуналці йому належать. Не тільки онлайн-послуги, ще й інформаційний ресурс. На сайті будуть спеціальні тематичні розділи, які об'єднають в собі інструкції, прив'язані до конкретної події в житті людини. Наприклад, втрата паспорта, весілля чи народження дитини. Молоді батьки зможуть перейти до відповідної статті та дізнатися про всі держпослуги, пов'язані з цією подією – починаючи від вагітності і закінчуючи подачею документів до університету. «Читай закон»! Перед командою стояло завдання зробити так, щоб при отриманні держпослуги онлайн на стороні користувача була максимально зрозуміла і проста для заповнення форма, а на стороні відомства – вийшов документ, який воно зможе обробити». «Ми почали з того, щоб не змушувати користувача вносити в форму інформацію, яку держава про нього вже й так знає. Якщо людина увійшла в систему по ЕЦП, то як мінімум його ПІБ, вік, стать і адреса вже відомі – навіщо вводити це руками, якщо можна підтягнути з реєстрів», – пояснює В. Смирнов, співзасновник Spiilka. Так, у формі для реєстрації ФОП було 58 полів для заповнення. Команда спромоглася зменшити їх до 12. Але реалізувати це не було так просто. Будь-яке поле завантажено певним параграфом із закону чи постанови. «Ми зустрічалися з представниками влади і проговорювали кожен рядок: звідки беруться ці дані, навіщо вони потрібні, що потрібно, щоб їх прибрати», – повідомила Анастасія Стратович. Але ключова проблема, з якою зіткнулася команда, знайома думається кожному українцеві: «Коли ми почали читати і розбиратися, виявилося, що на сайті якогось «Бухгалтер 911» інформацію отримати простіше, ніж на сайті відповідального міністерства. «Коли заходиш у розділ «Роз'яснення для ФОП», клацаєш по посиланню – і тобі на комп'ютер скачується документ у форматі ворд просто з законом! На, читай, все зрозуміло ж», – говорить стратег Максим Ілюхін. «Дія» представить всі підзаконні акти в зрозумілі інструкції.

Подолати корупцію. Коли «Дія» запуститься в тому вигляді, в якому її задумали, вона зможе подолати корупцію в Україні. Тому що корупція виникає там, де є письмовий стіл, за яким сидить чиновник, мінімально втілений владою. Корупція виникає в чергах, коли одні люди сумлінно чекають, а іншим «тільки запитати». «Корупція виникає, тому що люди хочуть все просто і швидко. Якщо запитати людину, що він вибере – заплатити комусь 100 гривень і пройти без черги або боротися з корупцією, він вибере заплатити», – наголошує Панюта. «Дія» усуває і письмовий стіл, і черги – місця, в яких корупція зароджується.

Дебунов Л. М., д. т. н. Яковенко О. Г.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЗАСТОСУВАННЯ МАШИННОГО НАВЧАННЯ ПРИ МОДЕЛЮВАННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМПАНІЙ

Автоматизація інтелектуальної праці є актуальною проблемою нинішніх підприємств, адже підвищує їхню ефективність, скорочує адміністративні витрати, підвищує конкурентоздатність, швидкість та якість прийняття рішень та ін. Фінансова стійкість є багатовимірним показником фінансової спроможності компанії до продовження діяльності, регулярний контроль якого дозволяє управляти одним з головних фінансових ризиків – загрозою банкрутства.

Питаннями оцінки, моделювання й управління фінансовою стійкістю компаній займались: Е. Альтман, Р. Таффлер, Г. Тішоу, К. Беерман, Т. А. Аль-Кассара, П. К. Озілі, Дж. С. Сойлеу, О. О. Терещенко, А. В. Матвійчук, О. Д. Шарапов, А. М. Поддєрьогін, О. В. Павловська, Л. Ю. Наумова, О. Г. Яковенко, Л. Д. Буряк, Г. В. Давидова, В. Г. Вершигора, О. Ю. Бєліков, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський, та ін.

Серед багатьох спроб моделювання фінансової стійкості підприємств найбільшого розвитку та популярності набули підходи побудови дискримінантних та logit-моделей. Цей метод був застосований для умов різних країн. Класичними зразками є модель Альтмана для США (4 фактори) [1], Беєрмана для Німеччини (10 факторів) [2, с. 118–121], Тафлера і Тішоу для Великобританії (4 фактори) [3, с. 50–54], Спрінгейта (4 фактори) [4], Фулмера (9 факторів) [5], Ліса (4 фактори), Конана і Гольдера (5 факторів) [6], Чессера (6 факторів) [7], Олсона (9 факторів) [8], Альтмана і Сабато (5 факторів) [9]. Для України було побудовано моделі О. О. Терещенка (6 факторів) [10, с. 38–45; 11; 12] та А. В. Матвійчука (7 факторів) [13, с. 24–46].

Регресійні та логіт-моделі демонструють високу точність для країн, на спостереженнях яких вони були побудовані. Побудова та адаптація таких моделей до інших умов можуть бути проблематичними, оскільки потребують врахування особливостей різних країн, змін у економічній кон'юнктурі з плином часу, перебігом економічного розвитку та настанням економічних та фінансових криз. Крім того, при побудові цих моделей існує маса обмежень, таких як загроза мультиколінеарності факторів або занадто широкий діапазон значень одних показників у порівнянні з діапазоном значень інших. У сучасних умовах великих потужностей електронно-обчислювальних машин актуальним і можливим є застосування методу штучних нейронних мереж (ШНМ) для моделювання фінансової стійкості підприємства.

Для умов української економіки було розроблено ШНМ моделі прогнозування банкрутства А. В. Матвійчуком [14, с. 100–101] та [15, с. 250–257], О. Л. Тимощук та К. М. Дорундяк [16, с. 26–28] та ін.

У статтях [17–22] описано шлях побудови нейронних мереж класифікації підприємств на «фінансово стійкі» та «потенційні банкрути», запропоновано

подальше використання отриманих моделей задля теоретичного вивчення поняття фінансової стійкості та досягнення якісно нових практичних результатів такого моделювання. Для моделювання фінансової стійкості було побудовано трирівневу штучну нейронну мережу прямого розповсюдження сигналу. Для цього використовувались фінансові дані українських підприємств періоду після економічної кризи 2014–2015 рр. [18, с. 101–123]. Вхідними факторами виступили 17 фінансових показників. Побудована модель має вигляд:

$$y_s = f\left(\sum_{j=1}^{5}\left[f\left(\sum_{i=1}^{17}[x_{i,1}\cdot w_{i,j}] + a_j\right)\cdot v_{j,s}\right] + d_s\right), \quad (1)$$

$$y_b = f\left(\sum_{j=1}^{5}\left[f\left(\sum_{i=1}^{17}[x_{i,1}\cdot w_{i,j}] + a_j\right)\cdot v_{j,b}\right] + d_b\right), \quad (2)$$

$$f(p) = \frac{2}{1+e^{-2p\cdot k}} - 1\,, \quad (3)$$

$$z(y_s, y_b) = \begin{cases} sustainable\,, & y_s > y_b \\ bankrupt\,, & y_s \le y_b \end{cases}, \quad (4)$$

де $x_{i,1}$ – вхідний сигнал (відповідно факторам); j – індекс нейрону прихованого шару; $w_{i,j}$ – вага синаптичного зв'язку між нейронами i та j; a_j – параметри зсуву суматорів нейронів прихованого шару; d_s та d_b – параметри зсуву суматорів нейронів вихідного шару (s – sustainable, b – bankrupt); $v_{j,s}$ та $v_{j,b}$ – ваги синаптичних зв'язків між нейронами j прихованого та s й b вихідного шарів; y_s та y_b – розраховані сигнали нейронів вихідного шару; z – висновок нейронної мережі щодо фінансової стійкості компанії.

Дослідження [18] демонструє, що прогнозування банкрутства з високою точністю можливе в часовому горизонті до 3-х років від часу подачі річної фінансової звітності. Отримана модель дозволяє не тільки достатньо точно класифікувати підприємства на «фінансово стійкі» та «потенційні банкрути», а й відкриває можливості щодо проведення подальших досліджень взаємозалежності значень фінансових показників при збереженні певного рівня фінансової стійкості.

Список використаних джерел:

1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. The *Journal of Finance*. 1968. No. 4. P. 589–609.
2. Beermann K. Prognosemöglichkeiten von Kapitalverlusten mit Hilfe von Jahresabschlüssen. *Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster*. 1976. Band 11. S. 118–121.
3. Taffler R., Tishaw H. Going, going, gone – four factors which predict. *Accountancy*. 1977. P. 50–54.

4. Springate G. L. V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm: Unpublished M.B.A. Research Project. Simon Fraser University. 1978.
5. Fulmer J. G. et al. A Bankruptcy Classification Model for Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending.* 1984. № 66 (11). P. 25–37.
6. Conan J., Holder M. Variables explicatives de performances et controle de gestion dans les PMI: These de doctorat d'Etat. Paris: Universite Dauphine, 1979. 448 p.
7. Chesser D. L. Predicting Loan Noncompliance. The *Journal of Commercial Bank Lending*. 1974. № 56 (12). P. 28–38.
8. Ohlson J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*. 1980. Vol. 19. P. 109–131.
9. Altman E. I., Sabato G. Modeling Credit Risk for SMEs: Evidence from the US Market. *ABACUS*. 2007. Vol. 43 (3), P. 332–357.
10. Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка України*. 2003. № 8. С. 38–45.
11. Терещенко О. О. Дискримінантний аналіз в оцінці кредитоспроможності підприємства. *Вісник Національного банку України*. 2003. № 6 (88). С. 24–27.
12. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 268 с.
13. Матвійчук А. В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу. *Вісник НАН України*. 2010. № 9. С. 24–46.
14. Матвійчук А. В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. №. 2. С. 71–118.
15. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : монографія. Київ: КНЕУ, 2011. 439 с.
16. Тимощук О. Л., Дорундяк К. М. Оцінювання ймовірності банкрутства підприємств за допомогою дискримінантного аналізу та нейронних мереж. *Системні дослідження та інформаційні технології.* 2018. №. 2. С. 22–34.
17. Дебунов Л. М. Аналіз сучасних підходів до визначення поняття фінансової стійкості підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка.* 2019. № 12. С. 86–91. URL: https://journals.oa.edu.ua/Economy/article/download/2197/1971
18. Дебунов Л. М. Моделювання фінансової стійкості підприємств за допомогою штучних нейронних мереж. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 3. С. 101–123. DOI: https://doi.org/10.15407/eip2019.03.101
19. Дебунов Л. М., Яковенко О. Г. Моделювання межі фінансової стійкості підприємств при використанні штучних нейронних мереж. *Economic Stability Studies.* 2018. № 1. С. 59–66.
20. Дебунов Л. М., Яковенко О. Г. Моделювання систем управління фінансовим станом підприємства. *Управління розвитком суб'єктів підприємництва: механізми, реалії, перспективи* : колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпро, 2018. С. 302–315.
21. Дебунов Л. М., Яковенко О. Г. Формування датасету та вибір параметрів для побудови штучної нейронної мережі класифікації підприємств за фінансовою стійкістю. *Review of transport economics and management.* 2019. № 17. С. 158–169. URL: http://pte.diit.edu.ua/article/download/176655/179638
22. Дебунов Л. Н. Применение искусственных нейронных сетей в моделировании финансовой устойчивости предприятия. *Бізнес Інформ*. 2017. № 9. С. 112–119. URL: https://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2017&abstract=2017_09_0&lang=ua&stqa=18

Дьяков С. С.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Для кожної людини, бізнесмена, інвестора важливим фактором є ефективний розподіл витрат часу і зусиль. Зараз, постійна розробка нових технологій допомагає оптимізувати діяльність людини і машин, але застосування всіх цих інновацій вимагає використання енергії, тому вчені постійно працюють над енергозберігаючими технологіями і альтернативною енергетикою, які допоможуть скоротити використання невідновлюваних джерел енергії. Використання невідновлюваних джерел енергії, які є вичерпними, тому що їх запаси обмежені, є одним з головних чинників, що призводить до глобального погіршення стану навколишнього середовища. Використання альтернативних джерел енергії представляє собою один з варіантів вирішення ряду екологічних та економічних проблем [1; 2].

У поняття альтернативних джерел енергії не існує єдиного визначення. У країнах ЄС використовуються терміни «альтернативні джерела» та «відновлювальні джерела енергії». В директиві 2009 /28/ ЕС зазначено, що енергія з відновлювальних джерел розподіляється на вітрову, сонячну, аеротермічну, геотермальну та океанічну енергії, гідроенергію, біомасу, біогаз, газ з очищених стічних вод та газ з органічних відходів. Довідково: аеротермічна енергія – отримана у вигляді тепла в атмосферному повітрі, геотермальна – отримана у вигляді тепла з під поверхні землі, гідротермальна – отримана у вигляді тепла поверхневих вод, біомаса – біологічна частка продукції, відходів і залишків біологічного походження від сільського господарства, у тому числі рослинних і тваринних речовин, лісового господарства і суміжних галузей, рибальства і аквакультури, а також біологічної частини промислових та побутових відходів [3].

З огляду на статистику з 2008 по 2018 рік, якф представлена у щорічному звіті Renewable Energy Statistics 2019 [4], темпи зростання ВДЕ тримаються на середньому рівні 8,3% щороку. Гідроенергія займає перше місце в частці загальної потужності, але розвивається повільніше ніж інші – 32% приросту за 10 років, біоенергетика розвинулась на 100%, у світовому масштабі сонячна енергетика зростає прискорено: у 2018 році було побудовано мережеві сонячні електростанції з рекордною потужністю 109 ГВт.

У 2015 році був прийнятий Закон № 514 VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» [4]. Таким чином в Україні створилася законодавча база, спрямована на залучення інвестицій, оскільки Закон № 514 VIII здійснив прив’язку «зеленого» тарифу до євро. Загальна величина встановленої потужності в нашій країні наростаючим підсумком на 01.01.2019 склала 1388,276 МВт. У світі частка генерації відновлюваної енергетики дорівнює 2884 млн кВт/год. і становить близько 2% від загального обсягу видобутку – 146 млрд кВт/год. електроенергії. Позитивна динаміка у зростанні ринку сонячної енергетики

дозволяє говорити про наявність інвестиційного потенціалу та збільшенню інтересу до проектів сонячних електростанцій. Але не можна не звернути увагу на те, що бойові дії на сході країни та тимчасова відсутність зв'язків з АР Крим, який був особливо привабливий для інвестицій у проекти сонячної енергетики, значно погіршили рейтинг України у відношенні глобального тероризму. При встановлені об'єктів сонячної інфраструктури, інвестор має бути впевненим у збереженні своїх прав власності.

Географічне розташування та характеристики клімату України є сприятливими для реалізації проектів генерації сонячної енергії. В Україні відмічається велика кількість сонячних днів. За цим показником наша держава значно перевищує Німеччину яка є європейським лідером в сонячній енергетиці. Тому на даний час орієнтовний термін дії «зеленого» тарифу створює умови для успішної реалізації проектів введення в експлуатацію нових об'єктів відновлювальних джерел енергії, досягаючи при цьому терміну їх окупності.

Таким чином сонячну енергетику можна вважати перспективним напрямком розвитку енергетичної галузі в України, так як останнім часом ринкові ціни на складові сонячних модулів поступово зменшуються, а їх КПД зростає. Сонячні електростанції мають близько 3% від світової генерації електроенергії за допомогою відновлювальних джерел енергії, але даний напрямок розвивається з приростом близько 30%, що дає змогу говорити про зацікавленість інвесторів з різних країн до цієї теми.

Список використаних джерел:

1. Кузьміна М. М. Поняття та види енергії з альтернативних джерел // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» № 3 (14) 2013.
2. Директива європейського парламенту та ради 2009/28/ЄС від 23 квітня 2009 року про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/documents/dyrektyva_2009_28.pdf.
3. IRENA: Renewable Energy Statistics 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2019/Jul/IRENA_Renewable_energy_statistics_2019.pdf.
4. Закон України Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-19.

Єршова О. Г.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ

Розвиток підприємства не є можливим без впровадження інновацій. На сьогодні ринкові відносини постійно змінюються, конкуренція між економічними суб'єктами зростає, тому необхідно постійно знаходити інноваційні рішення щодо методів управляння підприємством для створення переваг у боротьбі

з конкурентами. Сьогодні інновації стають визначними чинниками, завдяки яким підприємства знаходяться в постійному пошуку нових методів управління, вдосконалення технологій управління для забезпечення зростання прибутку та розвитку підприємства.

У визначенні понять інновацій та інноваційних технологій беруть участь як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Інновації в наші дні стали джерелом конкурентних переваг та потребують системного управління на основі стратегічного бачення [2], на жаль в Україні цей напрямок не повністю досліджено. Велика кількість науковців-дослідників є прибічниками визначення інновації як процесу, що призводить до появи чогось нового – новації, соціального або економічного нововведення, яке не має загального доступу поширення в галузі праці, виробництва та управління.

Універсальний термін інновації подано в Законі України «Про інноваційну діяльність» – це «новостворена і вдосконалена конкурентоздатна технологія, продукція або послуги, а також організаційно-технічне рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшує структуру та якість виробництва і соціальної сфери». Технологія – спосіб перетворення матеріальних ресурсів у готовий продукт, що споживається або використовується в середині господарства чи суспільства або виводиться на ринок [1].

Також існує багато видів класифікації інновацій за певними ознаками, але універсальною вважається класифікація Л. М. Прокопишина [1]: техніко-технологічна, організаційна, управлінська, економічна, соціальна, юридична. Саме в огляді організаційних, управлінських та технологічних інновацій знаходиться ключовий зміст поняття «інноваційні технології в управлінні підприємством» і визначаються як: нові концепції щодо управління підприємством; нові ідеї щодо розвитку підприємства та впровадження в роботу; нові канали пошуку та зв'язку щодо вдосконалення роботи з постачальниками, клієнтами, працівниками; нові рішення в управлінні підприємством.

Розвиток підприємства завдяки інноваційним технологіям може відбуватися не лише через новаторські прориви, але й через інноваційні шляхи інтеграції існуючих технологій у відповідні рішення керівництва. Це повинно охоплювати всю управлінську діяльність та об'єднувати знання внутрішнього і зовнішнього середовища, для розуміння яку систему необхідно вдосконалити.

Технологічний інноваційний процес складається з етапів:

- розпізнавання проблеми;
- генерація ідеї;
- вибір технології;
- розроблення та реалізація рішень.

Результатом від застосування інноваційних технологій у системі управління підприємством є економічні показники [1]: обсяг збільшення прибутку, здобутого від зниження собівартості та обсяг збільшення прибутку від зростання обсягу реалізації інноваційної продукції – отримання нової якості продукції. Аби впровадити інновації ззовні велике значення мають партнери та співробітники

підприємства. Для цього необхідна інноваційна поведінка, культура, мислення та інноваційне лідерство топ-менеджерів. Результатом буде підвищення продуктивності та гнучкості підприємства, скорочення тривалості виробничого циклу, поліпшення якості товарів та послуг на ринку.

Таким чином розроблення та застосування інноваційних технологій може служити фундаментом успіху економічного суб'єкта господарювання. Інновації в процесі управління позитивно вплинуть на фінансові показники та позицію підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Формирование механизма инновационного развития предприятия / Т. В. Гринько // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №7. – Квітень. – С. 18-22.
2. Meeta Dasgupta/ Technological Innovation and Role of Technology Strategy: Towards Development of a Model – 2009. – October 16-17. – C.34.

К. е. н. Каламан О. Б.
Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Компанії працюють в умовах, які стають все більш непостійними, невизначеними і складними [1]. У такій ситуації різко зростає необхідність швидкого ухвалення управлінських рішень і підвищення гнучкості фірми для оперативних дій при виникненні сприятливих можливостей або завдань. Компанія, яка швидко приймає правильні рішення, формує конкурентну перевагу. Здатність аналізувати інформацію, робити прогнози, відповідати на виклики і використовувати можливості швидше конкурентів відрізняє переможців від переможених. Щоб перемагати, компанія повинна володіти системою визначення мети, оцінки результатів діяльності і заходів щодо підвищення ефективності. Така система називається управлінням ефективністю бізнесу (далі – CPM, від англ. – corporate performance management).

CPM – методології, метрики, процеси і системи, які використовуються для моніторингу та управління ефективністю діяльності компанії [2]. CPM інтегрує стратегію і операційну діяльність, формує для керівництва реальну і перспективну картини по всьому ланцюжку створення вартості, забезпечує надійну платформу для підтримки майбутнього зростання. CPM – безперервний циклічний процес, в якому можна виділити 5 ключових етапів: розробка / уточнення стратегії; каскадування стратегії на операційному рівні; збір і обробка фактичних даних; аналіз результатів, виявлення причин відхилень від цільових значень; винагорода співробітників, оптимізація систем і процесів з урахуванням отриманих результатів.

Ідея управління ефективністю не нова, ще в 1920 році корпорація DuPont почала застосовувати модель (пізніше названу на її честь) для оцінки ефективності бізнесу,

засновану на розрахунку і факторному аналізі рентабельності активів (ROA). Пізніше модель змінювалася, однією з найбільш популярних модифікацій стала модель рентабельності власного капіталу (ROE), що враховує 5 факторів: фінансовий важіль, оборотність капіталу, операційна рентабельність, відсотки, податки. Аналіз і управління факторами в моделі Дюпона аналогічні управлінню ефективністю по КПЕ, пов'язаними зі стратегічними цілями. Концепція управління ефективністю діяльності все частіше застосовується для українських підприємств. За даними дослідження, проведеного PwC [3], 42% респондентів вже використовують ключові показники ефективності (КПЕ), що розробляються на основі стратегії і ключових факторів формування вартості, а 33% планують використання таких КПЕ. Світова фінансова криза (2008-2012) показала, що оцінка ефективності компаній і їхнього керівництва з акцентом на одному показнику без урахування всіх ризиків може призвести до збитків і втрати контролю над бізнесом.

У період кризи зросла роль фінансової функції в управлінні ефективністю. Згідно дослідження, проведеного Accenture [4], 80% компаній відзначили розширення зони відповідальності фінансової функції, що викликано потребою прогнозу розвитку бізнесу і управління структурою витрат в умовах мінливого зовнішнього середовища. Дослідження Ernst&Young показало, що 79% вищого керівництва, що приймає рішення, визнають той факт, що фінансова функція за останні 5 років стала більше задіяна зі стратегічної точки зору [5]. Дослідження PwC підтвердило зростаючу роль фінансових директорів в управлінні ефективністю бізнесу: 36% опитаних у 2018 р. проти 33% у 2017 р. вважають, що ключову роль в управлінні ефективністю діяльності компанії, крім генерального директора, повинен грати директор з фінансів. Сучасні фінансові директори прагнуть більше приймати участь у стратегічному управлінні, активно використовуючи фінансову інформацію для пріоритезації стратегічних завдань через розподіл капіталу і управління вільним грошовим потоком [6]. Фінансова функція відіграє важливу роль в управлінні ефективністю бізнесу, але ця роль не повинна обмежуватися розумінням загальної корпоративної стратегії, фінансисти повинні також знати стратегію кожного підрозділу – це запорука успішного залучення в стратегічне управління.

Ранні системи управління ефективністю часто фокусувалися виключно на фінансових процесах, наприклад, бюджетуванні і прогнозуванні. Сучасні системи CPM охоплюють все підприємство. Вагому роль стали грати інформаційні технології, які дозволяють за рахунок автоматизації процесів знизити трудовитрати, приділити більшу увагу аналізу та інтерпретації даних, спростити управління ефективністю і, отже, прискорити процес прийняття рішень. В даний час провідні виробники програмного забезпечення розробляють і просувають на ринок інтегровані CPM-рішення, які дозволять компаніям вийти на просунутий рівень управління ефективністю.

Список використаних джерел:

1. Берман С. та ін. Як отримати вигоду зі складностей // IBM, глобальне опитування серед виконавчих директорів, 2010. URL: http://www-935.ibm.com/services/c-suite/series-download.html.

2. Geishecker L., Zrimsek B. Use CPM to Integrate the Enterprise View // Gartner, 2002. URL: http://www.gartner.com/pages/story.php.id.2380.s.8.
3. Сєрова Е., Троян Є. Управління бізнесом. На шляху від вимірювання до управління // PwC, Опитування генеральних і фінансових директорів провідних компаній, 2018. URL: http://www.pwc.ru/ru/performance-management/epm-2012.jhtml
4. Boulanger P. Finance and Performance Management Survey – When the Going Gets Tough, Call the CFO // Accenture, 2011. URL: http://www.accenture.com/us-en/podcasts/Pages/finance-performance- management-survey-2011 -cfo.aspx.
5. Ilsemann A. C., Cucuzza T. G. Breaking the glass ceiling. New ways Finance can leverage core strengths and add strategic value // Ernst & Young, 2011. URL: http://www.ey.com/GL/en/Services/Advisory/Breaking-the-glass-ceiling-How-does-it-affect-you.
6. Quinn M. What the CFOs want // The Wall Street Journal, June 27, 2011. URL: http://webreprints.djreprints.com/270037n43774.pdf.

Кваша Т. К., Паладченко О. Ф.
Український інститут науково-технічної експертизи та інформації (Україна)

ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ, ВИРОБНИЦТВА ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційна діяльність передбачає інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін щодо продуктивних сил, впровадження нових видів продукції і технологій [1]. Орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва; фінансова підтримка у сфері інноваційної діяльності є одними з основних принципів державної інноваційної політики [2]. Інноваційна модель розвитку економіки забезпечується шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямах науково-технічного оновлення виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [3]. Сучасна українська держава має обмежену фінансову та інституційну спроможність, тому важливим є зосередження наявних ресурсів і потенціалу на підтримці наукових досліджень за пріоритетними напрямами інноваційної діяльності, які охоплюють сім найважливіших секторів економіки, та здійснення моніторингу їх реалізації [3]. При цьому особливо важливою є співпраця між усіма учасниками інноваційного процесу на всіх етапах створення і виведення інноваційного продукту на ринок [4].

За результатами щорічного моніторингу реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, який проводить УкрІНТЕІ на основі наданої МОН головними розпорядниками інформації про провадження ними інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету, у 2018 році на виконання НДДКР інноваційного спрямування використано переважну частку бюджетних коштів (92,6%), виділених на всі затверджені пріоритетні напрями інноваційної діяльності розпорядниками бюджетних коштів (291,5 млн грн). Найбільший обсяг фінансування (52,6%) спрямовано на 4-й стратегічний пріоритет «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу», найменший (1,8%) –

на 5-й пріоритет «Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики». Порівняно з 2017 роком загальні обсяги фінансування інноваційних пріоритетів загалом зросли на 12,5%, при цьому найбільше – за пріоритетами 7 «Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки» (в 1,8 разу) та 2 «Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки» (в 1,6 разу). Це свідчить про значне зростання потреби в інноваційних ІКТ і транспортних технологіях та деяке уповільнення потреби в інноваціях за іншими стратегічними пріоритетами.

Серед розпорядників бюджетних коштів МОН – єдиний розпорядник, як і у попередні роки, здійснював фінансування НДДКР у підпорядкованих організаціях (в основному, це заклади вищої освіти), за всіма стратегічними пріоритетами із позитивною динамікою частки фінансування, яка у 2018 році становила майже 50 відсотків.

Фінансування стратегічних пріоритетів у 2018 р. здійснено із загального (0,5% – за 1, 3 та 6 стратегічними пріоритетами) та спеціального (99,5% – за всіма стратегічними пріоритетами) фондів, у 2017 р. також із загального та спеціального фондів державного бюджету з тими ж частками.

За результатами проведених НДДКР створено та у 2018 році передано замовникам 1831 технології (на 1,8% більше порівняно з 2017 р.), з яких на внутрішньому ринку (85,9) – за всіма пріоритетами та на зовнішньому (14,1%) – за шістьма, крім 2-го, пріоритетами) ринку. Найбільше технологій (52,9%) передано 21 закладами вищої освіти МОН з яких переважна більшість (903 або 93,2 %) – промисловим підприємствам. На зовнішньому ринку майже всі технології (96,5 %) передано МОН.

Технології передано організаціям та підприємствам-замовникам шляхом господарчих договорів для безпосереднього впровадження на цих підприємствах з метою інноваційного розвитку.

Отже, результати моніторингу реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності у 2018 році свідчать про активізацію взаємодії науки, виробництва та фінансової підтримки у сфері інноваційної діяльності.

Основною проблемою у взаємодії науки та виробництва є недостатнє фінансування, зокрема державне, відсутність налагоджених комунікацій між науковцями і представниками бізнесу на етапі створення інноваційного продукту; недостатній рівень заінтересованості суб’єктів господарювання у впровадженні результатів вітчизняних наукових досліджень, які потребують додаткового часового та фінансового ресурсу для їх повноцінного застосування на етапі впровадження інновацій у підприємницькому середовищі. Водночас, Стратегією розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року передбачено поступове зменшення частки виключного фінансування із загального фонду державного бюджету (без співфінансування) науково-технічних розробок, крім випадків, коли держава є їх споживачем [4].

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
2. Про інноваційну діяльність / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI / Верховна Рада України. Законодавство України. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17.
4. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження КМУ від 10.08.2019 р. № 526 / Верховна Рада України. Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80

Коротя О. Ю.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЯМИ

На сучасному етапі технологічного розвитку є очевидним, що все більш глибоке проникнення інформаційних технологій в усі аспекти сучасного суспільства, темпи якого в останні десятиліття значно прискорилися, привели до необхідності перегляду парадигми ведення бізнесу – трансформації підприємства в технологічну, диджиталорієнтовану систему. Впровадження новітнього обладнання, програм, платформ й IT-інструментів формує фундамент конкурентних переваг підприємства за рахунок оптимізації бізнес-процесів, а цифрові технології дозволяють утримувати компаніям конкурентні позиції на ринку.

Процеси цифровізації та цифрової трансформації виступають рушійними силами, що стимулюють зміни в корпоративному світі, основою яких є впровадження нових технологій, таких як аналіз великих даних, масивів, хмарні технології чи 3D-друк. З умов турбулентних змін у технологічному бізнес-середовищі перетворюється аналогова інформація на цифрові дані. Це повинно враховуватись при розробці системи менеджменту на підприємствах різних за своїми формами бізнес-моделей.

Реалії динамізму економічних перетворень визнали цифрову трансформацію як бізнес-необхідність. Великі і малі підприємства усвідомлюють необхідність швидкого просування і розширення можливостей робочих ресурсів за рахунок унікальних інструментів хмарних сервісів [1].

Умовами проведення цифрової трансформатизації чи діджиталізації є її впровадження без втрати часу та одночасно зрозумілими для споживача. Під діджиталізацією прийнято розуміти глибину трансформації, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії із зовнішнім середовищем та оточенням бізнесу. Концептуалізація та управління бізнес-процесами стикаються з певними фундаментальними проблемами, а саме зв'язком між безліччю управлінням бізнес-процесами та їх внеском у корпоративну цінність.

Діджиталізація формує плато конкурентних переваг підприємства:

– високий рівень конкурентоздатності;
– спрощення роботи з масивом інформації;
– економію коштів;
– лояльність клієнтів;
– позитивне ставлення до іміджу підприємства [3].

Компанії переглядають способи ведення бізнесу та адаптують механізми управління в умовах четвертої промислової революції, основою якої є комбінація технологій, на відміну від простого оцифрування в період третьої промислової революції. Керівники бізнесу і керівники вищої ланки повинні розуміти мінливе середовище, кидати виклик своїм операційним командам і невпинно, постійно впроваджувати інновації, хочу ці заходи вимагають великих фінансових вливань. Але в подальшому це здешевлює бізнес-процеси та підвищую імідж у споживанні товарів та послуг [2].

Процес діджиталізації відбувається в три етапи:

1. Аналіз компанії, постановка мети і розробка стратегії. Проведення аналізу всіх бізнес-процесів і стратегічних активів компанії: виявлення основних причин недоотримання цінності, визначення ефективності роботи всіх її відділів, виробництва, внутрішніх і зовнішніх комунікацій, зрозуміти стратегічний результат від застосування діджитал-технологій, в основі яких полягає спрощення бізнес-процесів, врахувати ризики. Уявлення діджитал-методології щодо отримання цінності.

2. Впровадження діджитал-технологій. Вибір діджитал-інструментів, впровадження яких передбачає цифрові експерименти для швидкого, клієнт-центричного інноваційного розвитку задля поширення інноваційної спроможності, запровадження платформ програм з персональними кодами, які дозволяють швидко розгортати та масштабувати експериментальні бізнес-додатки. Трансформаційні платформи забезпечують прозорість бізнесу, покращують обслуговування клієнтів та високу експлуатаційну ефективність нововведень.

3. Аналіз отриманих результатів. Проведення аналізу ефективності діджитал-рішень, зміни динаміки отримання додаткових доходів, в разі необхідності корегування архітектури управлінських рішень [3].

Ефективне ведення бізнесу в умовах діджиталізації негайно вимагає застосування цифрових технологій у бізнес-процесах, управлінні та бізнес-моделях у цілому, адже здатність підприємств до тривалого функціонування залежить від того, наскільки продуманими є їхні бізнес-моделі з погляду створення споживчої цінності. Цифрові технології та нові аналітичні методи, такі як великі дані, створюють нові можливості у функціонуванні й розробленні бізнес-моделей. Результати впровадження цифрових технологій обов’язково мають дати бізнес-моделям економічний ефект як у короткостроковій, так і стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Автоматизація бізнесу на платформі K2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://k2ru.com/2018/02/14/k2-the-100-coolest-cloud-computing-vendorsof-2018/
2. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-meansand-how-to-respond/
3. Гусєва О. Ю., Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://revolution.allbest.ru/management/01023722_0.html

Мешко Д. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ

На протязі XX–XXI ст. людство досягло значного успіху у збільшенні тривалості життя з 34 років у 1913 р. до 60 років у 1973 р. і 71 року в 2019 р. Нині поняття «якість життя» та «тривалість життя» є взаємодоповнюючими. Все це стало можливим завдяки проривним інноваційним технологіям в біомедицині, екології, обробці матеріалів, хімії тощо. Білл Гейтс при складанні списку технологій, які змінять світ у найближчому майбутньому для журналу MIT Technology Review зазначив, що поставив би «на технології, які допоможуть полегшити перебіг хронічних хвороб» і в «списку будуть тільки ті технології, які збільшують якість життя» [1]. Інноваційний тренд спостерігається у розвитку сучасного міжнародного бізнесу та нові технології породжують незвичайні бізнес ідеї. Ресторанний бізнес для задоволення зростаючих індивідуальних потреб клієнтів успішно використовує надбання нових високотехнологічних технологій: молекулярну кухню, WOW-ефекти, диверсифікацію Інтернет бізнес-моделей обслуговування.

Молекулярна кухня – це сукупність високих технологій, здатних при правильному їх застосуванні поліпшити будь-яку регіональну кухню, тобто це не звична, як в нашому розумінні кухня (національна або регіональна) [2]. Це в теоретичному сенсі окремий розділ науки про їжу, який пов'язаний з вивченням фізико-хімічних процесів, які відбуваються в процесі приготування їжі, а в практичному сенсі – це інноваційна бізнес модель ефективного підходу до приготування кожного продукту, як основа формування брендового стилю ресторану. В даний час в практичній роботі ресторанів найбільш поширені технології «молекулярної гастрономії» спрямовані на створення кулінарної продукції з особливими, незвичайними споживчими властивостями, які відрізняли б її від традиційно приготованих страв як еспумізація, емульсіфікація, сублімація, сферіфікація [3].

Процес еспумізації полягає в тому, що продукт доводиться до стану рідкого пюре, а потім в спеціальному балончику під назвою espuma (в перекладі з іспанського – піна) під впливом закису азоту перетворюється в піноподібну масу. Ця суміш активізує смакові рецептори. Емульсіфікація, як метод обробки, допомагає

виявити кращі якості соусів, шоколаду та ін. В основі емульсії застосовується натуральний продукт – соєвий лецитин. Він допомагає злитися воєдино суміші рідини і жирів (в природі таке спостерігається в молоці) і наситити блюдо повітрям. При короткочасній обробці продукту рідким азотом на його поверхні моментально утворюється крижана скоринка. В результаті на тарілці може з'явитися фантастичне блюдо, яке крижане зовні і гаряче всередині. Крім того, рідкий азот дозволяє «закапсувати» аромати страв при повітряній текстурі.

Сублімація застосовується шляхом випаровування льоду без переходу води в рідкий стан. Некерований процес спостерігається в морозильній камері при зберіганні харчових продуктів без захисної плівки – відбувається так зване «виморожування». В контрольованих умовах в процесі сублімації концентрація невипарованих речовин в продукті підвищується і поліпшується їх взаємодія. Сублімовані продукти – основа раціону космонавтів. Після додавання рідини вони не тільки відновлюють смакові якості вихідного продукту, але можуть і перевершувати оригінал. Сферіфікація – це технологія приготування, при якій у рідину (наприклад, бульйон або сік) додають альгінат натрію, перемішують, а потім дрібними порціями вливають в холодну воду з розчиненим хлоридом кальцію. В результаті утворюються капсули продукту в найтоншій плівці.

Фахівці виокремлюють наступні тенденції молекулярної кухні на сучасному етапі розвитку підприємств харчування [4]. По-перше, у всьому світі, Європі, в тому числі і в Україні, сьогодні все більше і більше віддається перевага мексиканській, тайській, індонезійській і японській кухні. По-друге, у сучасних умовах спостерігається проникнення в рецептуру приготування страв, напоїв північноафриканських і латиноамериканських смаків. По-третє, у харчові пристрасті більшості кухонь світу підвищується попит на кислий смак – цитрусові, яблука, ягоди і фрукти. Деякі смаки будуть вважатися більш корисними, ніж інші, особливо фруктові та овочеві. У приготованих стравах повинно переважати значна кількість ароматів, особливо в традиційних солодких продуктах.

Принципи приготування їжі [3], з точки зору молекулярної гастрономії, полягають в наступному:

1. При приготуванні кулінарних виробів важливо застосовувати правильну температуру, яку можна виміряти за допомогою спеціального термометра, особливо не на поверхні, а всередині кулінарних виробів (страв).

2. При приготуванні страв молекулярної кухні важливо враховувати теплопровідність і теплоємність різних матеріалів: посуду, металевих контейнерів, фольги, використовуваної для запікання тощо.

3. При кулінарній (тепловий) обробці слід строго контролювати текстуру страви: м'ясо нагрівати тривалий час при 143 температурі 70-800С; рибу готувати з лимонним соком, а соковитість м'яса покращувати, наприклад, за рахунок додавання соку ананаса

4. Слід пам'ятати, що смак страв на 80% сприймається носом і тільки 20% ротовими рецепторами. Сіль слід додавати в невеликій кількості, тоді вона

підсилює насолоду. Композиція солі і кислоти підсилюють один одного. Ваніль і кориця підсилюють насолоду, а присутність ферменту капсаіцину в чорному перці активізує теплові рецептори і створює відчуття гарячого.

5. Тривале перебування під впливом одного смаку і запаху робить його непомітним, тому при приготуванні страв молекулярної кухні слід використовувати кілька різних смаків і запахів. Наприклад, рідкісні вкраплення лимонного соку в картопляному пюре роблять смак картоплі яскравіше.

6. Не слід абсолютизувати повністю кулінарні кухні, тому що в різних фізико-географічних регіонах світу вода має різні характеристики, розрізняються температура, вологість і висота над рівнем моря, що не може не впливати на метаморфози продуктів.

7. В молекулярної гастрономії багато що залежить від проведення важливих експериментів, необхідних для підтвердження або спростування висунутих вами гіпотез, які слід статистично обробляти, записуючи результати проведених експериментів.

Очевидно, що молекулярна гастрономія є повноцінним практичним застосуванням знань харчової хімії з урахуванням психологічних і фізіологічних чинників індивідуальних споживачів. Застосування «молекулярної гастрономії» в ресторанному бізнесі дозволяє вирішити, по-перше, поточні завдання (пошук механізмів кулінарних перетворень і процесів (з фізичної та хімічної точок зору) в трьох сферах: соціальні явища, пов'язані з кулінарної діяльністю; художній компонент кулінарної діяльності; технологічний компонент кулінарної діяльності. По-друге, вирішити важливі специфічні задачі у дослідження існуючих рецептів; введення в кухню нових інструментів, компонентів, технологій; винахід нових страв; використання молекулярної гастрономії, щоб допомогти широкому загалу зрозуміти внесок науки в суспільне життя.

Таким чином, ми бачимо, що інноваційний аспект розвитку технологічного напряму в ресторанному бізнесі служить найбільш повному задоволенню споживачів, сприяє посиленню попиту і збільшенню збуту на підприємствах харчування і неминуче призведе до зміни системи менеджменту та контролю за технологічним процесом, що потребує нових компетенцій у сучасних рестораторів.

Список використаних джерел:

1. Вибір Білла Гейтса: 10 проривних технологій 2019 рок. https://24ukr.net/news/vibir-billa-geytsa-10-prorivnih-tehnologiy-2019-roku.
2. Інноваційні аспекти розвитку у ресторанному бізнесі: підручник / за ред. А. Б. Чорноморець. 2015. – 332 с.
3. Chefs academy Intelligence [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://chefs-academy.com/blog/molekulyarnaya-kukhnya-eto.
4. Swan translation agency [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://swan-swan.ru/articles/eto-interesno/moleculyarnaya_kuhnya.

Мовчан А. О., Смирнова Т. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

НЕОБХІДНІСТЬ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ У МАРКЕТИНГОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бізнес зараз існує у час цифрової революції, коли вже практично кожне підприємство не може уявити своє життя без цифрових технологій, і чим швидше вони розвиваються та впроваджуються, тим швидше змінюється менеджмент. І саме в епоху таких динамічних змін бізнес не може існувати за старими моделями, він повинен рухатись та змінюватись, інакше є великий ризик залишитися на місці чи позаду конкурентів та втратити долю ринку.

Сучасний споживач звик до технологій, які роблять процес вибору і покупки товару максимально легким та безболісним. Споживачі цінують свій час, їм потрібен ефективний миттєвий зворотній зв'язок, а також зрозумілий та зручний інтерфейс для задоволення споживчих потреб. Привабливий дизайн інформаційних ресурсів, наявність онлайн-чатів, індивідуальний підхід – це світ, до якого клієнти вже встигли звикнути. Виходячи з цього, рано чи пізно бізнесу доведеться прийняти нові правила гри та випробувати на своєму менеджменті процес діджиталізації, оскільки це трансформує і оптимізує бізнес-процеси, підвищує продуктивність компанії на ринку та покращує досвід взаємодії з клієнтами.

Швидкі зміни у технологічному середовищі призводять до того, що метою діджіталізації є задоволення потреб споживача, які змінюються разом з розвитком технологій, а саме – вимагають створення більш комфортної та оперативної взаємодії клієнта з компанією. Також використання діджиталізації дає можливість вдосконалити продукт, тобто його якості, привабливість, зручність використання, автоматизувати процес виробництва та інших внутрішніх процесів компанії; спрощення внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Згідно з останніми дослідженнями ринку у світі складається наступна ситуація:

- 60% компаній почали застосовувати діджитал-технології та змінювати за допомогою них бізнес під потреби клієнта;
- 20% компаній тільки почали знайомитися з діджитал;
- 18% компаній залучають і обслуговують клієнтів за допомогою інформаційних технологій;
- 2% компаній повністю пройшли діджиталізацію [1].

Через кілька років digital-трансформація стане життєвою необхідністю для бізнесу, тому керівникам підприємств необхідно задуматися про перехід на digital вже зараз.

Очевидно, що використання сучасних технологій у маркетинговому менеджменті потрібно кожному виду бізнесу. Необхідний мінімум для будь-якої компанії зараз – це наявність сайту та акаунтів у соцмережах. Ті бренди, які хочуть зробити ще один крок до клієнтів, можуть також зайнятися розробкою мобільного застосування і використовувати інші канали просування своїх продуктів та послуг. І це може вивести їх на новий рівень комунікацій. Більш системна digital-трансформація

повинна зачіпати не тільки роботу з клієнтами, а й глибинні процеси бізнесу: виробництво, управління персоналом, внутрішні комунікації. Для здійснення такого процесу повинна бути проведена серйозна робота, в основі якої базуються хмарні та мобільні сервіси.

Саме тому в повній мірі діджіталізація актуальна для середнього та великого бізнесу, бо малий бізнес цілком може обмежитися використанням декількох digital-інструментів. При цьому вона потрібна компаніям як B2C, так і B2B і B2G сегментів.

Крім додаткових витрат та необхідності зміни системи менеджменту, діджиталізація не дозволить бізнесу загинути, бо існує цілий ряд переваг переходу на digital:

- висока мобільність на ринку;
- висока конкурентоспроможність;
- економія коштів (при грамотному підході);
- спрощення роботи із внутрішніми статистичними даними;
- побудова позитивного іміджу компанії;
- підвищення лояльності клієнтів до бренду.

Одним з основних пріоритетів для керівників компаній в поточних макроекономічних умовах є підвищення ефективності бізнесу, зниження витрат і скорочення часу виходу на ринок нових продуктів і додаткових послуг, а цифрова трансформація бізнесу є одним з ключових інструментів, які дозволяють успішно вирішувати цей спектр завдань.

У рейтингу цифрової конкурентоспроможності країн в 2018 році Україна піднялася на два пункти в порівнянні з 2017-м. Зараз наша країна займає 58-у позицію серед 63 держав, які пройшли індексацію, хоча ще рік тому була на 60-му місці. Діджиталізація бізнесу в Україні прискорюється. Компанії починають масово впроваджувати цифрові інструменти. Ці сервіси стають ключовим пунктом, який вирізняє успішні країни, що розвивають бізнеси від тих, які втрачають довіру клієнтів і присутність на ринку [2].

Таким чином, сьогодні цифрова трансформація бізнесу – це один із драйверів зростання для більшості економічних сфер маркетингової діяльності. Діджиталізація бізнесу дозволяє менеджменту розвиватися і створювати нові можливості для компаній, підприємців та самозайнятих працівників. Особливо це актуально, коли мова йде про сталий розвиток власного бренду і досягнення успіху.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://dnepr.hh.ua/article/24987.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://delo.ua/business/forum-digital-biznes-v-ukraine-gotov-k-cifrovom-349977/.
3. Катасонов В. Оцифрований світ грошей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kv-journal.su/content/ocifrovannyy-mir-deneg.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://tqm.com.ua/likbez/article/cifrovaya-transformaciya-didgitalisaciya-biznesa.

Погрібний Р. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ І СВІТІ

Сучасний світ – світ цифрових технологій. Кожна сфера діяльності людини тим чи іншим чином пов'язана з цими технологіями: використання мережі Інтернет, програм, кодів, алгоритмів. Роки успішного використання цих технологій довели, що вони є необхідними. Ця тенденція дійшла і до торгівлі.

Відповідно до досліджень компанії Internet Retail обсяги світових онлайн-продаж за останні три роки зростають в середньому на 20% і становлять 3,46 трлн доларів США [1], а так звані «офлайн» продажі не можуть похвалитись такими темпами: зростання становлять 3,5% за рік, що у 6-7 разів менше ніж Інтернет продажі. Згідно з прогнозами які зроблені у тих самих дослідженнях, обсяг продажів через мережу Інтернет випередять звичайні вже у 2036 році, за умови, якщо темпи зросту обсягів будь повторювати існуючи тенденції. Покупці набувають позитивного досвіду у Інтернет шопінгу, та з часом, надають перевагу саме йому. Проте, як і у звичайних продажів, у електронних є свої плюси та мінуси. Якщо брати до уваги зручність та портативність для Інтернет покупки достатньо смартфона чи комп'ютера з виходом в Інтернет. Порівняно з традиційними продажами, немає необхідності їхати в інший кінець міста для пошуку необхідного товару за доступною ціною, достатньо декілька раз перейти по посиланнях, щоб проаналізувати стан на ринку щодо певного товару. На сьогоднішній день вже створені спеціальні сервіси, наприклад e-catalog, які в автоматичному режимі сортують продавців товарів за певними характеристиками на які вкаже покупець.

Проте он-лайн продажі мають і певні недоліки, серед таких привертає увагу проблема вирішення так званих «спорів» між покупцем та продавцем. Брак виробництва, ушкодження під час доставки, не відповідність реального товару до фото в Інтернеті, тощо. Причин буває багато, їхні чинники можуть бути як зі сторони продавця, так і зі сторони покупця. Щоб утримувати конкурентоспроможні позиції на ринку необхідно серйозно ставитися до кожного споживача. Статистика показує, що рівень лояльності в он-лайн покупців дуже високий і вони з великою ймовірністю робитимуть повторні покупки у одного і того самого продавця. Отже, кожен Інтернет магазин змотивований боротися за свого клієнта. Обсяги продажів через Інтернет зростають а вирішення проблем, що є сьогодні – питання часу.

Тенденція електронних продажів, хоч і з затримкою, проте набирає обертів і в Україні. Відповідно до досліджень, які проводили Evo Business, онлайн продажі становлять лише 3 % від обсягу роздрібної торгівлі на території України. За даними Evo Business в більшості випадків українці надають перевагу вітчизняним інтернет-магазинам.

Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що зміни в торгівлі направлені у бік Інтернету. Обсяги он-лайн продажів зростають все більшими темпами,

та займають все більшу частину у роздрібному продажу. Український ринок, підтримує світову тенденцію розвитку онлайн-продажів.

Список використаних джерел:

1. Бахарев І. Мировой рынок e-commerce в 2019 году: аналитика Internet Retailer [Електронний ресурс]. URL: https://e-pepper.ru/news/mirovoy-rynok-ecommerce-dostignet-3-5-trln-v-2019-godu.html
2. Златьева Д. Семимильними кроками: підсумки українського e-commerce і логістики за 2018 [Електронний ресурс]. URL: https://rau.ua/novyni/itogi-e-commerce-2018
3. Timar I. V. The applying of crowd-technologies in marketing ativities of small-scale businessin Ukraine / I. V.Timar// Proceedings of XV International scientific conference « Millennium science»Feb 16, 2018. – Morrisville, Lulu Press. – 2018. P. 79 – 81.
4. Торгівля та біржова діяльність в Україні: проблеми і стратегії розвитку: колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпро: Видавець Біла К. О., 2018. 404 с.

Подорожко Т. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

КРІПТОВАЛЮТА ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На початку XXI-го століття світ вступив в епоху віртуальної економіки, змін у використанні грошей [4]. «Біткоїн» та «кріптовалюта» – ці два слова, починаючи з 2017 року не чули хіба що люди, які не мають доступу до Інтернету. Така валюта стрімко увірвалася у фінансовий світ та здобула багато прихильників та користувачів, які забезпечили новому способу оплати право на існування. Люди активно почали скуповувати кріптовалюту на майбутнє та створювати так звані «ферми», для того щоб майнити.

Кріптовалюта – це віртуальна валюта, котра порівняно від звичайних грошей не має своєї матеріальної форми (не є предметом, річчю і т.п.), що виводить її з поля фальсифікацій. Одиницею такої валюти є «coin», що в перекладі з англійської мови означає «монета» [2]. Біткоїн є своєрідною цифровою базою, яка є неповторною/недубльованою.

Поняття «кріптовалюта» закріпилося в 2011 році після того, як у всесвітньо відомому журналі Forbes була опублікована стаття. Тоді і був згаданий термін нині відомий як «crypto currency». Саме з того часу слово щільно увійшло в ужиток і сьогодні його вживають багато жителів нашої планети [3]. Процес створення валюти відбувається за рахунок кодування чітко призначеного криптографічного шифру, який поєднує підпис і послідовні електронні цифрові коди. Грошова одиниця «кріптомонета» – представляє собою своєрідні коди, які збережені у всесвітній системі сполучених комп'ютерних потоків (Інтернеті) чи у електронній обчислювальній машині (ЕОМ) приватних осіб.

Біткоїн – це одиниця виміру нового виду фінансових активів/віртуальної валюти. Це технічно-просунуте рішення, родом із 2008–2009 років, із часів краху фінансової системи. Рішення, яке дозволяє прибрати із ланцюга руху ваших

грошових коштів посередника. Біткоїн не має інфляції, він не втрачає свою грошову вартість із часом. Його можна передавати іншим людям у будь-якій кількості на будь-яку відстань напряму до отримувача без посередників, без контролюючих органів, анонімно. Здобувати такі віртуальні гроші може абсолютно кожна людина. Це називається майнінг. Це визначення також прийшло з англійської мови та означає «шахта». Тобто видобуток цифрових монеток пов'язують з видобутком корисних копалин. Правда, майніти крипту набагато простіше [1].

Найпривабливішою відмінністю кріптовалют є відсутність будь-якого внутрішнього або зовнішнього віддаленого впливу. Тому всі державні або приватні установи не можуть впливати на транзакції будь-яких учасників платіжної системи. Причина полягає в тому, що всі дані з кріптовалютними гаманцями і транзакціями знаходяться в блокчейні.

Сутність у тому, що так звана «кріпта» знаходиться у блокчейні та може змінити існуючий порядок фінансового ринку всієї планети. Переваги перед фіатною валютою:

1. Такі гроші не можна поцупити, зняти їх можливо тільки знаючи приватний ключ. Потрібно захищати цей актив: щодня стаються десятки зломів приватних осіб, бірж та електронних гаманців.

2. Така валюта передається напряму від одної людини до іншої за допомогою Інтернет мережі, тому комісія менше – при переводі мільйонів комісія може складати до 5 доларів.

3. Можна користуватися у будь-якій країні. Немає головного серверу, який контролює процес та може бути зламаний чи виведений з ладу. Немає вимог та обмежень у використанні.

Існує кілька обмінних бірж, на яких користувачі можуть купляти, міняти або перепродавати біткоїни за долари, євро або інші валюти. Гроші зберігаються у цифровому гаманці на комп’ютері або мобільному пристрої. Відправити біткоїн на стільки легко, як і відправити листа на пошту, за них можна купувати будь-які речі, товар, послуги чи інші блага. Всі переведення грошей можна робити анонімно. Безпечність мережі біткоїну забезпечують так звані «майнери». Вони отримують від системи новостворений біткоїн через перевірку транзакцією. Після цього транзакція потрапляє в загальнодоступну облікову книжку. Кріптовалюта це повноцінна цифрова база для інновацій. Програмний код мережі відкритий, тому будь-хто може його подивитися. Біткоїн змінює фінансову мережу так само, як Інтернет змінив друк. Коли вихід на ринок доступний усім, реалізується багато творчих ідей. Кріптовалюта подобається тим, хто має інтерес до довгострокових інвестицій, купляючи користувач стає ніби акціонером та чекає, щоб біткоїн виріс у ціні. Це так званий інвестиційний інструмент, у якого є своя специфіка, але винагороджує інвестора високою дохідністю за ті знання, навички та ризики, котрі інвестор бере на себе.

Кріптовалюта наразі є трендом через те, що вона приваблює Інтернет-користувачів, в першу чергу, своєю дохідністю, своїм високим інвестиційним потенціалом, постійним зростанням, яке із року в рік б’є усі рекорди, комфортністю

використання, безпрецедентною швидкістю транзакції, дає незалежність від тих правил, які створюють для нас у класичному фінансовому світі.

Список використаних джерел:

1. Блог інвестора. «Що таке кріптовалюта і навіщо вона потрібна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://guide-investor.com/kriptovalyuta/naznachenie/.
2. Інформаційний аналітичний портал «Майнінг кріповалюти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mining-cryptocurrency.ru/.
3. Howtobitcoin.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://howtobuycoin.com/articles/cryptocurrency/.
4. Ostapenko T. Cryptocurrency: economic essence and features of accounting / L. Sokolenko, T. Ostapenko, O. Kubetska, O. Portna, T. Tran // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – Vol. 23, Sp. Issue 2. – P. 1–6.

Приліпко С. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Сучасний стан економічного розвитку в країні вимагає нового підходу до корпоративного управління і, перш за все, відмінних інноваційних механізмів. Це вимагає не тільки пошуку нових шляхів підвищення ефективності компаній, але і розвитку наукових основ з урахуванням універсальних законів розвитку системи з метою обґрунтування і застосування ефективного моделювання інноваційного механізму управління і розвитку компанії в ньому.

Сучасне інноваційне управління має ґрунтуватися на виявленні причин і взаємозв'язків, що виникають в діяльності систем, з урахуванням швидких змін навколишнього середовища, а також глобальних явищ і подій, які так чи інакше впливають на розвиток компанії. Без постійного впровадження інновацій в діяльність будь-якої компанії, її життєвий цикл значно скорочується, і стає практично неможливим для досягнення цілей в цілому, і зокрема на кожному етапі діяльності. Проблемам інноваційної діяльності підприємств присвячені роботи вітчизняних дослідників та економістів. Авторами наукових праць із вказаної проблеми є В. Александрова, О. Амоша, Г. Андрощук, Ю. Бажал, О. Біловодська, О. Бойко, С. Бреус, В. Геєць, М. Єрмошенко, Е. Ковалишин, В. Корда, О. Лапко, М. Пашута, В. Семиноженко, Л. Федулова та інші.

Термін «інновація» активно використовувався в перехідній економіці України як незалежно, так і по відношенню до ряду пов'язаних понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес». Категорія «інновація» в господарських роботах трактується по-різному. Деякі дослідники розуміють, що під інноваціями розуміється вигідне їх використання в формі нових технологій, типів продуктів, організаційних, технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного або іншого характеру.

Інші вважають, що інновації зводяться до розвитку технологій, управління на ранніх стадіях, розвитку та ін. Згідно Б. Твісса, інновація – це процес, в якому винахід або ідея набувають економічного змісту. Інновація – це такий соціально-технічний і економічний процес, який через практичне застосування ідей і винаходів веде до створення кращих продуктів, технологій, і, якщо інновація орієнтована на економічні вигоди, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий продукт, за словами Б. Санто. За словами І. Шумпетера, інновації – це нова наукова і організаційна комбінація факторів виробництва, мотивованих духом підприємництва. Дослідження вищезазначених вчених показують, що інновації та інноваційні процеси є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності компаній і особливо держави.

Інноваційний потенціал України є важливою складовою економічного успіху. З нього країна займає 39 місце в рейтингу інновацій. Треба визнати, що Україна практично не має переваг у придбанні технологій за кордоном, яка займає 97-е місце за здатністю адаптувати нові технології за рахунок залучення прямих іноземних інвестицій. Україна займає 76-е місце в рейтингу нових інформаційних і телекомунікаційних технологій, оскільки вона не в повній мірі використовує ці нові інструменти зростання.

Все це підтверджує обґрунтованість стратегічного вибору інноваційного шляху розвитку країни. Основою інноваційного стратегічного курсу, його визначальним пріоритетом повинна стати розробка та реалізація державної політики, спрямованої на структурну перебудову галузі і розробку інноваційної моделі економічного зростання, прийняття України як високотехнологічну державу.

Тому реалізація завдань інноваційного розвитку економіки України повинна включати:

– застосування в високотехнологічних галузях програмно-цільових методів управління економікою;

– реалізацію завдань глобальної державної програми з енергозбереження;

– розробку на основі сучасних та глобальних результатів національної інформаційної структури, створення і використання передових інформаційних технологій, телекомунікаційних мереж, інформаційних засобів систем зв'язку;

– створення промислових і фінансових груп, науково-технічних центрів, технолого-, технопарків тощо;

– урядові заходи, спрямовані на стимулювання експортної орієнтації високотехнологічної галузі;

– вдосконалення існуючої та розробку нової нормативно-правової бази для забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності.

Все вищесказане дає підставу стверджувати, що сьогодні інноваційна політика повинна бути спрямована на створення економічних, правових, організаційних основ розвитку інновацій у всіх секторах економіки і матеріально-виробничого сектора, що забезпечують ефективне використання результатів науково-технічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Завгородня О. Теорія інновацій: проблеми розвитку категоріальної визначеності // Економічна теорія. – 2006. – №4. – С. 27-39.
2. Касян С. Інноваційні складові управління фінансуванням технологічних перетворень у промисловості України//Проблеми науки. – 2007. – №2. – С. 8-13.

Стрюков В. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ МЕДИЧНОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ РЕФОРМИ

Потенціал будь-якої країни визначається сукупністю природних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних, інформаційних і людських ресурсів. У цьому ланцюзі людський ресурс є головною рушійною силою, яка впливає на конкурентоспроможність держави. Рівень розвитку країни визначається відношенням уряду до людського ресурсу і управління ним і яскравим прикладом цього є Японія.

Майбутнє України, як конкурентоспроможної держави, залежить від якості освіти, оскільки саме в системі освіти зароджується самоусвідомлення громадян як майбутніх фахівців які розвиватимуть країну. Саме система освіти надає людині можливість навчатися впродовж усього життя. Безумовно, якість освіти залежить від компетентності персоналу (адміністрації навчального закладу, викладачів, технічних співробітників), або якості людських ресурсів.

Реформа охорони здоров'я, яка проводиться сьогодні в країні, та реформування освіти є фактором подолання кризи в медичній освіті та в освітній системі в цілому. Кризовий стан освіти змушує не тільки к пошуку нетрадиційних методів навчання, нових методів управління знаннями але насамперед інноваційних методів управління людськими ресурсами в системі освіти [1].

Для досягнення мети – удосконалення та пошук нових методів управління людськими ресурсами в системі медичної освіти ми повинні визначитися з поняттям «людські ресурси в системі освіти».

Аналізуючи дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів можна стверджувати, що поняття *людські ресурси (human resources)* є складною категорією і розглядається вченими з точок зору виробництва та технології, а також це поняття розглядають на макрорівні (рівень держави) та мікрорівні (рівень підприємства). Єдине, що об’єднує всіх дослідників це підхід до людини як до суб’єкту (соціокультурний, економічний, біологічний, правовий та політичний), з обов’язковим урахуванням психології та фізіології, набутих компетенції та життєвого досвіду бо все це вище перелічене враховується і використовується при управлінні людиною [2]. Беручі до уваги вище сказане поняття *людські ресурси в системі освіти* не буде відрізнятися від загального і є – сукупністю багатоманітних особистих властивостей (вроджених та набутих) людини які визначають її підготовленість до самоорганізації, життєздатності, працездатності та

здатність генерувати матеріальні та не матеріальні блага як на рівні соціально – трудових відносин так і на рівні суспільства в цілому. При цьому можна виділити людські ресурси: держави, регіону, організації (навчальний заклад) та рівні управління ними (рис. 1).

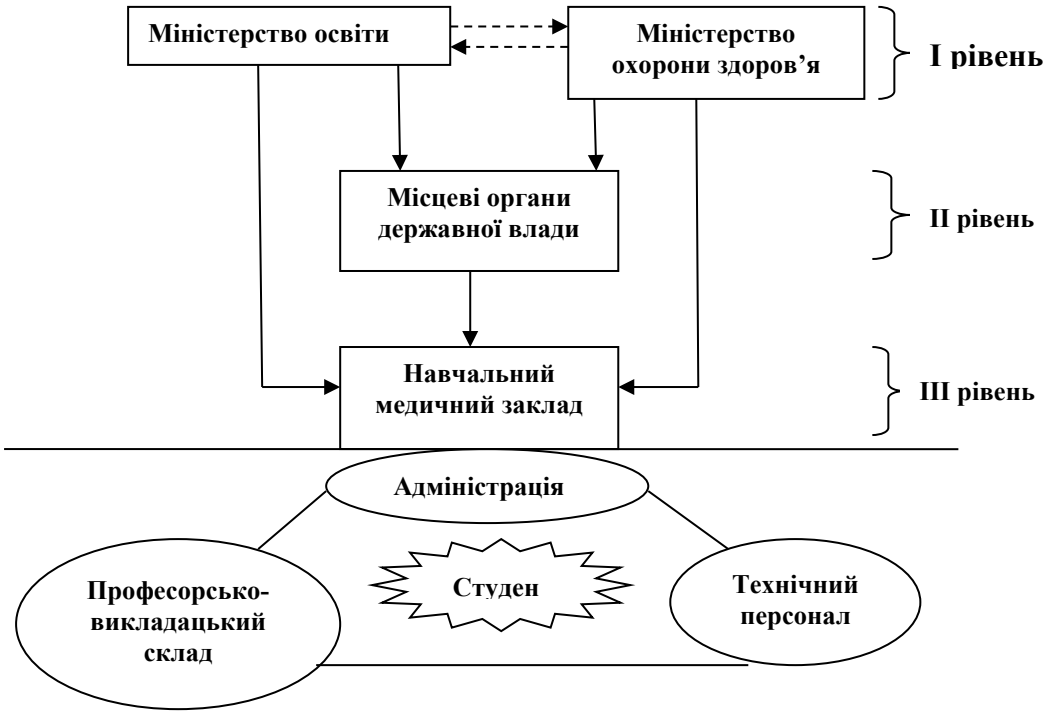

Рис. 1. Схема структури медичної освіти України та рівні управління людськими ресурсами
Розроблено автором за [2; 3]

Аналізуючи схему структури медичної освіти ми бачимо особливість це вплив на освіту одразу двох міністерств які в даному випадку знаходяться в тісному взаємозв'язку. При подальшому аналізі можна виділити наступні людські ресурси: держслужбовці категорії «А» (службовці міністерств); держслужбовці категорії «Б» и «В» (службовці обласних та місцевих департаментів освіти та охорони здоров'я); працівники навчального закладу (адміністративно-управлінський персонал; професорське викладацький персонал, допоміжний персонал).

Окремо потрібно виділити як *людський ресурс – студентів* бо саме вони є джерелом забезпечення виробництва працівниками і їм притаманні такі особливості що входять до поняття людські ресурси – вік, корисність, досягнення, суспільна діяльність, можливість управлінського впливу.

Як ми зазначали раніше є три рівня управління людським ресурсами кожен рівень має свою складну і досить формалізовану ієрархію управління – зайнятістю, персоналом, пошук інноваційних методів управління та удосконалення старих; на рівне навчального закладу з метою розвитку – професійних та особистих якостей викладачів та технічного персоналу.

Тут потрібно наголосити, що саме в освіті зароджуються людські ресурси. Традиційний та новий це два підходу на яких ґрунтується сучасне управління людськими ресурсами. Саме нові/інноваційні методи управління людськими ресурсами можуть призвести до позитивних змін в освіті враховуючи індивідуальні здібності працівників та стратегічну політику держави в освіті і стратегічні цілі навчального закладу. Тому потрібні більші глибокі наукові дослідження в цьому напрямку.

Список використаних джерел:

1. Агаларова К. А. Реформування освіти як чинник подолання її кризи / К. А. Агаларова, О. А. Сутула // НТУ «ХПІ», 2018. – № 4 (1280). – С. 28-32. DOI: https://doi.org/10.20998/2227-6890.2018.4.03
2. Лаптєв В. І. Людські ресурси – фактор виробництва або інвестиції у майбутнє / В. І. Лаптєв, О. Ю. Іванова // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика – матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків, 30-31 березня 2017 року. – Харків: ФОП Панов А. М, 2017 – С. 236 –238 режим доступу http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/16484
3. Закон України «Про освіту» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380/ режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19

Удовицький О. О.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Задля успішної роботи підприємства на ринку покупця, йому необхідно виробляти саме ту продукцію, котра користується великим попитом у покупця і яку можна продати з максимальним прибутком. Виходячи з цього, управляти підприємством необхідно керуючись конкретною концепцією маркетингу і попитом покупця. На основі концепції розробляються інструменти збуту, серед яких: програми виробництва та збуту; рекламна діяльність підприємства; ціна і умови продажу продукції; логістика; система збуту; сервіс. Збутова діяльність промислового підприємства – це націлювання виробництва на задоволення платіжного попиту покупців та якість продукції, організація ефективних каналів розподілу, а також маркетинговий процес з підтримки та формування попиту на продукцію підприємства [3, с. 132].

Покупець купує продукт для задоволення певних власних потреб. Для створення підприємством конкурентних переваг, йому необхідно мати можливість запропонувати покупцеві такий продукт, який був би здатний максимально задовольнити його потребу. Ринкова суть прибутку полягає у винагороді виробника споживачем за новостворені ним товари (послуги) з високими споживчими властивостями, а це в свою чергу веде до збільшення обсягів продажів і відповідно до збільшення виробничих обсягів. Знехтування вивченням потреб споживача з метою

запуску технологічного процесу, переорієнтованого на ту продукцію, яка буде задовольняти попит, унеможливлює збільшення обсягів виробництва підприємства.

Випуск продукції доцільно проводити за такою ціною, котра б задовольнила платоспроможну потребу населення – витримавши певний рівень витрат і отримавши при цьому прибуток від виробництва як результат діяльності. Якщо виробнича діяльність є безприбутковою, то логічно, що підприємство буде змушене піти з ринку та визнати себе банкрутом.

Основою побудови моделі регулювання обсягу продажів промислового підприємства є регулювання обсягів виробництва і продажів в короткостроковому і довгостроковому періодах. Механізм регулювання параметрів включає дві загальні складові: внутрішній обсяг випуску продукції, котрий передбачає технологічний процес та ринковий обсяг продукції, який необхідний на ринку [1, с. 80]. Вихідними даними є ринковий та виробничий обсяг продажів у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Перевага пропонованої моделі полягає в тому, що регулювання ринкових і внутрішніх факторів здійснюється на основі інструментів диференціації параметрів продукції, а також диверсифікації виробництва. Диверсифікація – процес активної діяльності промислового підприємства, що використовує власні кошти для підтримки і розвитку виробничої діяльності, спрямовану на розширення асортиментної політики і створення нових виробництв [2, с. 104].

В ринкових умовах актуальність диверсифікації виробництва на промислових підприємствах збільшується. Це пов’язано, перш за все, мінімізацією ризиків господарюючих суб'єктів з метою запобігання банкрутству та отримання максимального прибутку. Диверсифікації виробництва сприяє:

– проведення активної асортиментної політики для збільшення сегмента ринку;

– стабільної виробничої діяльності господарюючого суб'єкта в ринкових умовах;

– більш широкого використання виробничого потенціалу промислового підприємства;

Щодо промислового підприємства, то для нього найбільш ефективною є комбінована диверсифікація виробництва, вона передбачає випуск різноманітної продукції господарюючих суб'єктів за рахунок реконструкції технологічних процесів.

Поява на ринку нової продукції і доопрацювання різних видів товарів (послуг) з урахуванням споживчих вимог дасть можливість підприємству зберегти фінансову стабільність, що дозволить:

1) виключити можливість неминучого процесу старіння товарів, що випускаються, який проявляється конкуренцією або моральним зносом.

2) розширити виробництво наростаючими темпами, що неможливо при одноманітному асортименті товарів (послуг);

3) за допомогою стратегії управління збутом промислового підприємства, заснованої на диференціації товару і диверсифікації виробництва, дозволить розширити асортиментну політику, створити нові виробництва, збільшити сегмент ринку.

При впровадженні диверсифікації виробництва, підприємство модернізує свій технологічний процес в багатоцільові комплекси випуску продукції різного призначення і використання. Використання цього процесу дозволить регулювати попит і пропозицію на ринку, тобто обсяг необхідної продукції. Диверсифікація виробництва призведе до розширення асортименту та зміни виду продукції, яку виробляє підприємство, до освоєння нових видів виробничої діяльності з метою підвищення ефективності виробництва тощо.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Методичні підходи до оцінки ефективності організаційних змін на підприємствах зв'язку / Т. В. Гринько, М. М. Кошевий, Т. З. Гвініашвілі // Економічний часопис-XXI. – 2016. – №156 (1-2). – С. 78-82.
2. Гринько Т. В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства / Т. В. Гринько, Д. В. Пасека // Економіка і менеджмент-2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. : у 6 т. (м. Дніпропетровськ, 24-25 квітня 2014 р.). – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2014. – Т. 4. – С. 103-105.
3. Спільник І. В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2016. – № 24(2). – С. 130-140.

Федоренко Д. А.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Динамічні переходи в навколишньому середовищі підприємства, включаючи постійне переміщення традиційного ринку до ринку, доступного в Інтернеті, та розробка нових інформаційних технологій дають нові можливості для створення та реалізації бізнес-проектів, які називаються електронним підприємництвом. Актуальність теми полягає у тому, що одним із чинників, що стимулює електронне підприємництво, є інновації.

Проблему інновації обговорювали багато авторів, наприклад, Друкер П., Чесбро Г. та інші. Інновація полягає у реалізації нових комбінацій ресурсів та продуктивних сил, які реалізується через процес творчого мислення, і така реалізація повинна здійснюватися підприємцями, бо вона не відбувається автоматично [1]. Тому існує тісний зв'язок між підприємництвом та інноваційністю. Було підкреслено, що клієнти відіграють важливу роль у створенні інновацій. Крім того, дослідження підтвердило гіпотезу про те, що компанії все більше беруть участь у впровадженні електронних підприємницьких процесів, тим самим зміцнюючи свої позиції на віртуальному ринку [3].

На нашу думку, інтернет є причиною переходу від традиційної закритої моделі інновацій до моделі відкритих інновацій. Легкий доступ до інтернет-комунікаційних рішень, розробка соціальних мереж та Web 2.0 стимулює клієнтів, діяльність як покупців, а й як експертів, консультантів, промоутерів продуктів

і брендів і, що важливо, творчі новатори. Підприємства, що беруть участь у процесі електронного підприємництва, повинні заохочувати клієнтів співпрацювати з ними, оскільки клієнти є найкращим і найближчим джерелом інформації про поточні потреби ринку. Клієнти також представляють ідеї щодо покращення продуктів або попит на нові продукти.

Ефективне впровадження електронної підприємницької діяльності вимагає знання того, що відрізняє їх від традиційна підприємницька діяльність. Розбіжності між цими двома типами підприємницької діяльності полягають в:

– вхід на ринок;
– працівники;
– маркетинг та реклама;
– операції;
– платежі;
– розподіл;
– відносини з клієнтами;
– співпраця з постачальниками.

Електронне підприємництво характеризується активним пошуком змін та швидким реагуванням на ці зміни, побачивши можливості для впровадження інновацій та нових технологій, включаючи інтернет-технології, що змінити бізнес-моделі на моделі електронного бізнесу [4]. В свою чергу, інновації як специфічний інструмент для підприємців, який стимулює можливості для нового бізнесу або нові послуги. Інновації є специфічним інструментом для підприємництва: дія що дає ресурси новим можливостям для створення багатства. Інновація відіграє ключову роль у підприємництві, тоді як поняття інновацій та новизни можна зрозуміти дуже широко і пов’язано з багатьма ідеями та рішеннями. Компанії повинні бачити клієнтів як співзасновників продуктів і, отже, вартості. Продукти повинні бути розроблені таким чином, що дозволяють користувачам створювати все самі по собі, поєднувати та ділитися ними. Існує багато понять, які підкреслюють найважливіші аспекти співтворчості та багатьох з них існуючі методи залучення користувачів, такі як:

– віртуальна спільнота;
– користувач спільного створення;
– колективний інтелект;
– відкриті інновації;
– користувацькі інновації;
– провідний користувач.

Інформація про переваги клієнтів та персоналізацію завжди була ключовим фактором успіху в будь-якому бізнесі. Електронна комерція, частково у поєднанні з гнучким виробництвом, тепер дає можливість отримати інформацію, необхідну для персоналізації з клієнтів у всьому світі за низькою ціною, і, зокрема у випадку цифрових продуктів, адаптувати товари або послуги загального призначення до конкретних потреб кожного з них [2].

Отже, інновації відіграють роль специфічного інструменту для підприємців, який стимулює можливості для нового бізнесу або нові послуги. Це дія що дає ресурси новим можливостям для створення багатства. Інновація відіграє ключову роль у підприємництві, тоді як поняття інновацій та новизни можна зрозуміти дуже широко і пов'язано з багатьма ідеями та рішеннями.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Формирование механизма инновационного развития предприятия / Т. В. Гринько // Інвестиції: практика та досвід, 2011. – №7. – Квітень. – С. 18-22.
2. Гринько Т. В. Теоретико-методологические основы адаптивного инновационного развития / Т. В. Гринько // Экономика промышленности [Институт экономики промышленности НАН Украины] . – 2011. – № 2-3. – С. 54-55
3. Крупский А. П. Подходы к потребности предприятия во внедрении инноваций / А. П. Крупский, Т. В. Гринько // Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. – China, Zhengzhou: Henan Science and Technology Press. – 2016. – P. 109-115.
4. Grynko T. Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management / T. Grynko, T. Gviniashvili // Економічний часопис-XXI. – Kyiv: 2017. – №165 (5-6). – С. 80-83.
5. Hviniashvili T. Innovative component of national economic security / T. Hviniashvili, V. Rezchykov // Österreichisches Multiscience Journal (Innsbruck, Austria), 2019. – Vol. 2, No22. – С. 7-11.
6. Timar I. V. The applying of crowd-technologies in marketing ativities of small-scale businessin Ukraine / I. V. Timar // Proceedings of XV International scientific conference «Millennium science» Feb 16, 2018. – Morrisville, Lulu Press. – 2018. – P. 79–81.

Філіппова Є. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: НА ШЛЯХУ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ

Праці науковців та позиції керівників підприємств підштовхують на думку, що точного змісту такого терміну як «інноваційний розвиток підприємства» (ІРП) немає. Частіше цей термін пов'язано з технічним станом підприємства, та рівнем потенціалу розробника інновації. Все ж, вказані визначення показують сутність ІРП лише частково. Аналіз літературних джерел дозволив встановити, що ІРП є економічною категорією широкою за сутністю.

Проаналізувавши економічну літературу приходимо до висновку, що головною причиною недостатнього інноваційного розвитку підприємств в країні є нестача фінансових ресурсів. При цьому приділяється мало уваги тому факту, що сьогодні в Україні йде неймовірний спад попиту держави та бізнесу на інноваційні продукти, прогресує зменшення якості матеріально-технічної бази досліджень, кваліфікованих кадрів і таких принципово суттєвих факторів є ще чимало.

Україна та українські вітчизняні підприємства володіють величезним потенціалом для розвитку в сфері інновацій за умов розробки ефективної державної

політики, хоча і механізм усебічного ІРП в сучасних умовах трансформаційної економіки України є ще мало ефективним.

«Також Україна має достатньо умов для розвитку інновацій на підприємствах та стимулювання розвитку інноваційної діяльності в усіх сферах суспільного життя країни, сформовано основи нормативно-правової бази, також є гарний рівень знань щодо механізмів здійснення інноваційної політики. Проте, не беручи до уваги високий інноваційний потенціал, інноваційна складова забезпечення розвитку економіки використовується слабо. Якщо зробити аналіз стану інноваційної діяльності підприємств України та рівня їх розвитку на даний момент, то частіше експерти визначають його як кризовий. Так, останні статистичні дані свідчать про поступове зниження інноваційної активності підприємств у галузі промисловості, яка займає одне з головних місць у національній економіці» [2].

За офіційними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за останні роки хоча і рівень ІРП є більш відсталим у порівнянні з іншими країнами, але кількість інноваційних підприємств має тенденцію збільшення. Але, «не дивлячись на зростання кількості промислових підприємств, що приділяють достатньо уваги розвитку інновацій, дослідження показали те, що в більшості випадків розвиток інноваційної діяльності цих підприємств відбувався завдяки фінансуванню з власних коштів цих же підприємств, а, кошти ззовні, майже не залучалися. На сьогоднішній день перед державою стоїть кілька відповідальних зобов'язань, які стосуються залученням фінансів для розвитку» інноваційного сектору економіки, тобто:

- винайдення прогресивних інвесторів та збільшення розміру інвестицій з державного та приватного сектору;
- покращення менеджменту системою інновацій;
- утримання балансу між державним фінансуванням НДР та інноваційної сфери, який сприяє перехід організаційної структури до більш прозорої, конкурентоспроможної і заснованої на проектах, направлених на покращення умов життєдіяльності людей.

«Таким чином, для підвищення рівня розвитку інновацій підприємств Україні слід здійснити ряд організаційно-економічних заходів, що, в свою чергу, вплинуть на:

- захист прав інтелектуальної власності;
- співробітництво в галузі науки з іншими розвиненими державами;
- створення спільних міжнародних проектів та новітніх розробок в сфері інновацій» [3].

Здійснення достатньої кількості таких заходів «дасть змогу стимулювати інноваційну активність промислових підприємств, а також прискорити процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні інвестиції» та інвестиції отримані ззовні для покращення якості життя вітчизняних споживачів.

Тож, успіх у сфері інновацій в підприємницькому секторі досягається постійною підтримкою державної влади, формуванням політики модернізації

підприємницького сектору нашої країни, орієнтацією бізнесу на людські потреби, більш ефективним інвестиційним кліматом.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
2. Єрмолаєва В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В. Єрмолаєва. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ portal/Soc_Gum/ Dtr_ep/2010_6/files/EC610_46.pdf.
3. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. Т. 3. – Київ, 2015.

Халецька В. В.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ У ВЕДЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні світ постійно «рухається». Особливо помітні «рухи» в сфері ведення підприємницької діяльності. Такі явищі спостерігаються через те, що багато підприємців прагнуть модернізувати своє виробництво. Це правильно, але у всього є свої недоліки.

Сьогодні багато керівників підприємств прагнуть якнайбільше замінити людську робочу силу на роботу машин. У такого рішення є багато позитивних сторін:

– відсутність «людського фактору»;
– фінансова вигода;
– кращий моніторинг виконання робіт;
– зниження браку;
– довготривале виконання обсягу робіт в одному темпі тощо.

Але є й негативні сторони:

– багато людей втратять робочі місця;
– зникнуть креатив та імпровізація у роботі;
– можуть виникати серйозні проблеми на виробництві через збої в програмах машин.

Також багато підприємств переходять на електронне ведення бухгалтерського обліку. Це допомагає:

– спростити та прискорити багато процесів;
– зменшити паперову тяганину на підприємстві;
– уникнути ручного вводу інформації;
– збільшити конфіденційність інформації при її передачі іншим джерелам;
– покращити оперативність передачі даних.

Але ризики теж мають місце. Може статися збій програми та втрата даних. Однак ймовірність цього є дуже низькою.

Ще активно впроваджуються програми обліку робочого часу. Вони дозволяють чітко фіксувати час роботи кожного працівника. Також такі програми можуть слідкувати за відвідуваними сторінками в мережі Інтернет серед працівників. Наприклад, якщо працівник в робочий час відвідує сторінки, що не стосуються роботи, то програма це фіксує.

Теж набирає оберти використання так званих «таск менеджерів». Ці програми дозволяють створювати задачі, призначати виконавця та строки виконання. Це дозволяє керівникам пасивно але ефективно контролювати роботу своїх підопічних.

Так само починають активно використовуватися CRM системи. Вони створені для тих підприємств, які ведуть діяльність з безліччю контрагентів. CRM системи допомагають тримати всю базу клієнтів в одному місці. Не залежно від того, який торговельний представник або менеджер з продажу заходить в систему, він може побачити, хто спілкувався з конкретним клієнтом, на якому етапі зупинилися переговори тощо. Такі програми допомагають підрахувати кількість закритих угод і «висячих» замовлень. Таким чином, за допомогою аналізу даних можна підвищити кількість нових клієнтів за необхідний період – жоден клієнт не вислизне від вас і вашої уваги [1].

Також сьогодні керівники підприємств стали замислюватися про психічне здоров'я своїх працівників. Адже психічний стан значно впливає на працездатність людини. У розвинених країнах світу проводять ряд заходів для запобігання перевтоми та депресії у робочому колективі. Наприклад, в Америці робітники можуть брати додаткові вихідні для «покращення свого психічного стану». А в Японії працівникам дозволено деякий час поспати на робочому місці. Завдяки таким заходам працівники виконують свою роботу швидше та краще.

Зараз в Україні, як і у більшості розвинених країнах світу, починає динамічно використовуватися система безперервної освіти. Якщо раніше навчання завершувалося після закінчення вищого навчального закладу, то зараз керівники намагаються постійно навчати свої працівників чомусь новому за допомогою тренінгів та періодичного підвищення кваліфікації.

На даний момент такі інноваційні підходи використовуються у багатьох підприємствах України. Але, на жаль, ще залишилися ті, хто користується старими методами ведення бізнесу. У цього явища є ряд причин:

– супротив змінам через великі витрати на них;
– брак кваліфікованих кадрів;
– довге зволікання при очікуванні появи можливості для нововведень.

Список використаних джерел:

1. Інноваційні підходи до ведення бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investgo24.com/article/566.

ЗМІСТ

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИКУ

Artemchuk E. V. Economic Security of Food Industry Enterprises of Ukraine..... 3
Гордєєва-Герасимова Л. Ю. Захист інформації - один із напрямів економічної безпеки підприємств 4
Зайченко Р. А. Вплив податкової політики на економіку 6
Кондратенко А. М. Управління ризиками при запуску нового бізнесу..... 8
Корнієнко І. С., Лиса О. В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання 10
Кубецька О. М., Остапенко Т. М. Механізм ефективного управління підприємством 13
Муштат С. О., Сливенко В. А. Актуальні питання безпеки в туристичній сфері: основні схеми шахрайства в туристичному бізнесі..... 15
Остапенко Т. М. Коронавірус: податкові пільги 17
Пахомова В. І., Левкович О. В. Антикризове управління як основа вдосконалення фінансового стану підприємства..... 19
Рєпіна С. О. Роль системи економічної безпеки підприємства в умовах ризику банкрутства та шляхи її удосконалення..... 21
Романова О. В. Оцінювання системи управління економічною безпекою підприємства в системі показників звітності 24
Семенча І. Є. Функціональна безпека як складова управлінської безпеки підприємства 26
Слабка В. О. Індикатори системи економічної безпеки підприємства..... 28
Фалій Н. С. Шляхи оптимізації обсягів оборотних активів підприємства..... 31
Шевченко Т. М., Шевченко О. А. Основи формування стратегії економічної безпеки суб'єктів підприємництва 33

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ivanov Roman, Volodymyr Busygin Innovative Blockchain Technology as the Basis for Increasing Competitiveness of the Enterprise 35
Khmarskyi V. Y. Time-series Relation among Future Returns, Risk and Company Characteristics..... 37
Андрущенко В. О., Яковенко О. Г. Моделювання диверсифікаційного розвитку підприємства в сучасних умовах 39

Волобой А. Є. Застосування економіко-математичних методів та моделей в управлінні підприємством 41
Жидачин А. Я. Моделювання бізнес-процесів як можливість піднесення економіки держави 43
Іванов Р. В., Бойчук Є. К. Використання математичних моделей для знаходження оптимальної стратегії виробничого підприємства 44
Іванов Р. В., Ільченко Г. С. Застосування економіко-математичного моделювання в інноваційній діяльності підприємства 46
Іванов Р. В., Капуста Є. В. Вибір зовнішньоекономічної стратегічної зони господарювання в процесі зовнішньоекономічної діяльності підприємства 48
Іванов Р. В., Лісовець А. М. Моделювання впливу технологічних інновацій на зростання ефективності виробництва 50
Іванов Р. В., Рєпіна С. О. Оцінка можливих ризиків для економіки України від нестабільності світового валютного ринку 52
Іванов Р. В., Тутова О. Р. Прогнозування обсягів кредитних і залучених коштів банківських установ 54
Іванов Р. В., Шайхутдінова І. А. Моделювання оптимізації трансакційних витрат на машинобудівному підприємстві 56
Іванов Р. В., Юрко А. В. Моделювання інноваційних процесів в туристичній сфері 59
Коваль О. С., Волкова В. В. Використання теорії нечітких множин при виборі постачальника 60
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Аналіз поведінки споживачів освітніх послуг в системі постмодернізму 62
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Дистанційне навчання: організації та реалізація системи електронного інформаційно-освітнього середовища 65
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Моделювання міжрегіональних транспортних потоків 67
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Організація освітньої діяльності з використанням електронного навчання та дистанційних освітніх технологій 69
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Формування моделі ефективного керування якістю освітніх послуг 71
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Формування оптимальної системи автомобільних перевезень 73
Павлов Р. А., Павлова Т. С. Моделювання впливу соціально-етичних чинників на ринкову поведінку економічних агентів 75
Шинкарецька Є. Сучасна організаційна культура 77
Яковенко О. Г. Математична систематика економічних об’єктів у динаміці 79

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ СУБ'ЄКТАМИ

Dimitrov I. Theoretical Aspects of Management of Innovation Processes in Modern Economy 81
Абесадзе Р. Б., Бурдулі В. Ш. Інноваційний капітал як інноваційна технологія управління підприємством 83
Антіпова В. П. Сутність маркетингових інновацій 84
Артеменко А.І. Проблеми впровадження інноваційних технологій у медичних лабораторіях 86
Батрак К. Д., Марусич Я. І., Кучеренко С. К. Інноваційні технології в Україні. Перспективи 89
Вишневецька М. В. Інноваційна діяльність підприємств в Україні 90
Голофаєв О. С. Інноваційний розвиток України на прикладі додатку «Дія» 94
Дебунов Л. М., Яковенко О. Г. Застосування машинного навчання при моделюванні фінансової стійкості компаній 96
Дьяков С. С. Перспективи розвитку альтернативних джерел енергії та їх вплив на економіку в умовах глобалізації 98
Єршова О. Г. Інноваційні технології в управлінні економічними суб'єктами 100
Каламан О. Б. Сучасні методи оцінки ефективності діяльності підприємств 102
Кваша Т. К., Паладченко О. Ф. Взаємодія науки, виробництва та фінансова підтримка у сфері інноваційної діяльності 104
Коротя О. Ю. Вплив діджиталізації на процес управління бізнес-моделями 106
Мешко Д. О. Інноваційні технології в управлінні економічними суб'єктами 108
Мовчан А. О., Смирнова Т. А. Необхідність діджиталізації у маркетинговому менеджменті сучасних підприємств 111
Погрібний Р. В. Розвиток електронної торгівлі в Україні і світі 113
Подорожко Т. О. Кріптовалюта як фінансовий інструмент цифрової економіки 114
Приліпко С. А. Роль інновацій в економіці країни 116
Стрюков В. В. Управління людськими ресурсами в системі медичної освіти в умовах реформи 118
Удовицький О. О. Удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства 120
Федоренко Д. А. Роль інновацій у розвитку електронного підприємництва 122
Філіппова Є. С. Розвиток інноваційних підприємств: на шляху до удосконалення 124
Халецька В. В. Інноваційні підходи у веденні підприємницької діяльності 126

Н а у к о в е в и д а н н я

Мови видання: українська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2020: ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць

Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 2–3 квітня 2020 р.)

У семи томах

Том 6. Формування економічної безпеки підприємств, моделювання процесів економічної поведінки та інноваційні технології в управлінні економічними суб'єктами

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За зміст, наукову новизну, достовірність та точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор *Біла К. О.*
Дизайн обкладинки *Дем'янчук М. О.*
Оригінал-макет *Біла К. О., Тімар І. В.*

Підписано до друку 08.04.20. Формат 60x84 1/16. Спосіб друку – плоский.
Ум. др. арк. 8,5. Тираж 90 пр. Зам. № 0420-01/6.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 1
+38 (099) 780-50-49; +38 (067) 210-02-56
www.impact.dp.ua e-mail: impact.dnepr@gmail.com
www.confcontact.com e-mail: conf@confcontact.com

НОТАТКИ