

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»

Факультет менеджменту та маркетингу  
Кафедра теоретичної та прикладної економіки

# **Глобалізація напрямів формування промислового потенціалу в умовах постіндустріальних трансформацій**

Матеріали I Всеукраїнської  
науково-практичної конференції

19 квітня 2016 року

Київ  
НТУУ «КПІ»  
2016

УДК 338.2(477)(063)  
ББК 65.9(4Укр)я43  
Г54

*Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» (Протокол № 10 від 30.05.2016 р.)*

**Г54      Глобалізація** напрямів формування промислового потенціалу в умовах постіндустріальних трансформацій : матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф. 19 квітня 2016 року. – Київ : НТУУ «КПІ» Вид-во «Політехніка», 2016. – 144 с. – 48 пр.

Укладач  
*Ю. О. Єрешко*

Верстка:  
*О. В. Іваницька*  
*І. В. Куницька*  
*Ю. О. Єрешко*  
*Є. А. Удовицька*

Рецензенти:  
*І. М. Крейдич*  
*Ю. О. Єрешко*  
*Л. С. Борданова*  
*М. М. Дученко*  
*О. В. Іваницька*  
*Т. П. Лободзинська*  
*Є. А. Удовицька*

*У збірнику подано матеріали науково-дослідницької роботи учасників I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Глобалізація напрямів формування промислового потенціалу в умовах постіндустріальних трансформацій», що відбулася 19 квітня 2016 року.*

*Відповідальність за науковий рівень тез доповіді, обґрунтованість висновків, а також достовірність результатів і дотримання авторських прав несуть автори.*

*Всі права захищено*

## Зміст

<b>СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ.....</b>	<b>6</b>
І.М. Голуб. ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МОНОПОЛІЗАЦІЇ.....	6
Е.В. ИВАНИЦКАЯ, О.С. ГОРОХ. КРИТЕРИАЛЬНЫЙ МЕТОД ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	7
М.Д. ПАРХОМЕНКО. ВИВЧЕННЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІКИ ЗА ДОПОМОГОЮ КОМП'ЮТЕРНИХ ІГОР В ЖАНРІ ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ.....	9
Б.В. Шолудько, Н.Я. Бойчук. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ МЕХАНІЗМІВ РИНКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	12
<b>СЕКЦІЯ 2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>16</b>
В.Г. Алькема. КОНФЛІКТ ЦІННОСТЕЙ ТА ІНТЕРЕСІВ ЯК ДЕСТРУКТИВНИЙ ЧИННИК	16
О.В. Голобородько, Н.Я. Бойчук. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ.....	17
О. Долинний. ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГІПОТЕТИЧНОГО ПРОВЕДЕННЯ ЕТАПУ.....	19
ФОРМУЛИ-1 В УКРАЇНІ.....	19
О.В. Іваницька, О.О. Назарчук. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІОМЕДИЧНОЇ	21
А. О. Кавраська. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	24
Н.Л. Кузьмінська. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	26
Т.П. Лободзинська, В.Ю. Лободзинський. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ТРАНСФЕР В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ПІВДЕНКАБЕЛЬ»	28
В.М. Марченко. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФОРМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ ТА ЄС.....	30
К.Д. Овчинников. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	32
М.О. Пухова. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЛАЗЕРНОГО ОБЛАДНАННЯ В УКРАЇНІ.....	34
Н.В. Рощина, В.Е. Мельничук. ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТЕХНОПОЛІСІВ У СУЧАСНОМУ ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ.....	36
А.С. Скринська. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	38
І.С. Телелейко, Т.В. Обелець. УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ПРОДАЖУ ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ У ЧАСИ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ПРИКЛАДІ ПП «БЕСТ ПРІНТ»	39
Н.Ю. Тимошенко. РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	41
Ю.М. Холмецька.....	43
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	43
Б.П. Чорний. ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ НА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ПІДПРИЄМСТВА РОЗПОДІЛЕННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ .....	45
О. В. Шпартько. ЕЛЕКТРОННА ПЛАТІЖНА СИСТЕМА ЯК НОВИЙ СПОСІБ РОЗРАХУНКІВ.....	47
<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ІТ.....</b>	<b>50</b>

В.В. Андрієвич, Н.В. Рощина. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІТ - СФЕРИ В УКРАЇНІ.....	50
С.О. Григораш. РОЗВИТОК СУЧАСНОГО РИНКУ ІТ В УКРАЇНІ .....	52
Д.В. Данільян, М.М. Дученко. БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ І АКСЕЛЕРАТОРИ ЯК ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ ...	54
Б.Ю. Коломієць. ПОТРЕБА РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГОВИХ ІТ-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ .....	56
Я. Крук. ПРИБУТОК НА РИНКУ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ .....	58
А.Ю. Лашко. ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	61
А.Д. Писаренко, Т.П. Лободзинська. ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗІ.....	63
Д.В. Поморська. ГАЛУЗЬ ІТ ЯК КЛЮЧОВА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	65
К.В. Помпа. ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ІТ-ІНДУСТРІЇ.....	68
С.О. Редько. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ .....	69
Н.В. Рощина. ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	71
М.А. Хомяк. ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЙ .....	73
<b>СЕКЦІЯ 4. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ.....</b>	<b>75</b>
Л.С. Борданова. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ ...	75
Г.О. Григорець. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ .....	76
А.І. Жук. КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ .....	79
О.В. Іваницька, Т.А. Клименко. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В УКРАИНСКОЙ МЕДИЦИНЕ .....	81
С.О. Кириченко. МЕТОДИКИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ .....	83
Д. В. Ліндаєв. ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ .....	85
І.М.Лінник Б.В., Дергалюк. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	87
З.В. Міхова. ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ .....	89
Н.В. Рощина, Н.О. Черненко. ПРОБЛЕМИ БЛАГОДІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІДТРИМЦІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ .....	91
І.В. Ружинська. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ.....	95
Д.Д. Семенюк. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ .....	96
В.С. Ткач. ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЙОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	98
С.О. Тульчинська. ВІДМІННОСТІ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ .....	101
<b>СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ .....</b>	<b>103</b>
М.В. Білецький. ВИКОРИСТАННЯ МИТНИХ ТАРИФІВ ЯК ТОРГІВЕЛЬНИХ БАР'ЄРІВ .....	103
Ю.І. Видря, О.В. Кривда. РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ.....	104

А.О. ГАГАРІН ... ПРОБЛЕМИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	106
Б.А. ГЕВКО. СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ АЕРОКОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ І СВІТІ .....	108
А.В. ГОНЧАРУК. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	110
Ю.О. ЄРЕШКО. ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ФАКТОРИНГУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....	112
В. В. КАШТАН. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ	114
І. М. КРЕЙДИЧ, І. В. МІЛЬКО. ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	116
В.П. КУЧИНСЬКИЙ, Н.С.КОНОВАЛОВА. ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ХХІ СТОЛІТТІ .....	118
О.Є. КУСТОВСЬКИЙ. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ БАНКІВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	120
О.О. МЕЛЬНИК. СТРАТЕГІЧНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ МІСТА КРЕМЕНЧУК .....	122
В. Е. МЕЛЬНИЧУК. СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮКТУРИ РИНКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДО ЗНИЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ .....	124
А.О. ОКСАК. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ.....	125
А.Ю. ПОГРЕБНЯК. МОНІТОРИНГ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ .....	127
Р.В. ТУЛЬЧИНСЬКИЙ. РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ .....	129
Р. ФРІДМАН, Ю.О.ЄРЕШКО. ТЕНДЕНЦІЇ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	131
Є.А.ЧАСОВСЬКИХ. ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ВІДНОСИН МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ.....	133
М.І. ЧЕРНИШОВА. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ НА РОЗБУДОВУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ .....	135
О. А. ШЕВЧУК. ЗНАННЯ ЯК ДОМІНАНТНА ОЗНАКА СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА ..	138
Є.О. ШОХОВА. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВНЗ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	140
У.О. ШУМІЛІНА, Є.А. УДОВИЦЬКА. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ БПЛА .....	142

## СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

І.М. Голуб  
студент,

Національний технічний університет України «КПІ»

### ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ МОНОПОЛІЗАЦІЇ

На мою думку, актуальність теми обумовлена тим, що в наш час монополії дуже поширене явище. Великі підприємства залишаються основними в розвитку економіки країни. Монополії роблять великий внесок у ВВП, забезпечують конкурентоспроможність національної економіки. Також, вони часто використовують, а потім і розповсюджують нові, більш прогресивні форми і методи господарювання [1, с. 55-60]. Це є важливим для підняття економіки на вищий рівень. Але окрім позитивних наслідків, монополізм має й недоліки, що негативно впливають на соціально-економічне життя населення. Тому я вирішила провести дослідження наслідків монополізації для розвитку України.

Що ж таке монополія? За "Оксфордським англійським словником для ділового світу", монополія "володіння торгівлею товарами чи послугами, або контроль над нею, який здійснює продавець чи продуцент" [2]. На мою думку, сьогодні важко однозначно говорити, чи монополії мають добру дію чи ні. Але існує ряд наслідків, які мають позитивний вплив на розвиток економіки України:

1) Економія на витратах виробництва. Великі підприємства мають менші витрати на продукцію, тому прибуток зростає швидше, а споживачів забезпечують дешевими та якісними товарами.

2) Наявність основних видів ресурсів. Монополії проводять свою діяльність за допомогою унікальних корисних копалин, нових й удосконалених способів виробництва продукції. Завдяки цьому покупці отримують кращий та унікальний товар.

3) Авторські права. Власники монополій володіють авторськими правами, що захищає їх від конкурентів.

4) Фінансування наукових проектів та утримання науково-дослідницьких інститутів.

В сучасній Україні монополії відзначаються певними особливостями. В Україні монополізм існує майже у всіх сферах, а у світі – тільки у виробничій. В наш час найбільшими монополістами є «Укразалізниця», «Нафтогаз України», «Енергоатом».

Негативними наслідками монополізації є:

1) Стимування науково-технічного прогресу через послаблення конкуренції.

2) Встановлення монопольних цін. Монополії отримують додатковий прибуток, оскільки покупці купують товар за більш високими цінами.

3) Використання ресурсів не в повному обсязі. Інші підприємства не мають змогу перебувати на ринку, тому продукція не виготовляється.

4) Неефективність монополії. Монополіями фінансуються наукові дослідження та розробляються нові технології. Але, на жаль, у монополістів відсутні постійні стимули до цього, оскільки ніщо не спонукає до покращення ефективності.

5) Виникнення соціальних втрат. Поведінка монополістів посилює соціальне розшарування населення та диференціацію доходів. Вони можуть перерозподілити частину доходів на свою користь.

6) Зловживання монополістом своїм становищем. Він нерідко порушує етичні, правові та економічні норм, що завдає шкоди споживачу.

7) Цінова дискримінація. Вона проявляється, коли відмінності у цінах не пов'язані зі зміною витрат на виробництво, а застосовуються до різних покупців.

8) На мою думку, найголовніший наслідок - придушення конкуренції, без якої ринок не може нормально функціонувати.

Проаналізувавши все вищезазначене, можна зробити висновок, що монополія має певні наслідки. Проте негативних аспектів значно більше, ніж позитивних.

В наш час, більшість населення не має змоги купувати товар за високими цінами, встановленими монополією. Тому, мені здається, краще, якщо будуть формуватися ціни доступні для всіх верст населення. В Україні не дуже поширений науково-технічний прогрес, який використовує монополія через те, що багато спеціалістів виїжджають закордон. Також ще одна особливість – складність створення конкурентного ринку. На мою думку, Україні слід проводити антимонопольну політику, яка б сприяла створенню нових фірм та вільному доступу інших підприємств на монопольні ринки. Зробити це можна за рахунок процентних ставок та податків, а також надання кредитування фірмам. Проведення такої політики буде сприяти виникненню конкурентних ринків економіки України та покращить економічний добробут населення.

Отже, в Україні існує проблема монополізму. Більшість монопольних підприємств приносять збитки, що відображає негативний вплив на економіку. Монополія загрожує нормальному ринку, придушує конкуренцію та гальмує розвиток НТП. Недаремно лауреат Нобелівської премії, видатний американський економіст Поль Самуельсон, зважаючи позитивні та негативні риси і наслідки монополії, робить однозначний висновок: “це економічне та соціальне зло” [3, с. 112-115]. Тому я вважаю, що слід проводити антимонопольну політику, щоб забезпечити якість та конкурентоспроможність продукції, надавати пільгову систему кредитування та фінансування фірм, стимулювати створення нових підприємств.

1. Лагутин В. Вред от монополии и польза от конкуренции: так ли все просто? /В. Лагутин // Экономика Украины. – 2007. – №4. С. 55-60
2. Оксфордський англійський словник. Видавництво Оксфордський університет, 1989, 22 000 С.
3. Шморгун Л. Свобода монополізму: Про законодавче забезпечення антимонопольного регулювання цін // Віче. — 2000. — № 2 .

**О.В. Іваницька**

*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**О.С. Горох**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **КРИТЕРИАЛЬНЫЙ МЕТОД ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

Процессы принятия решений лежат в основе любой целенаправленной деятельности человека. В связи с этим появляется потребность для

руководства по принятию решений, которые упрощали бы этот процесс и придавали решениям большую надёжность. Поэтому для решения экономических задач оптимизации, которые обычно связаны с принятием решения, часто используют такие мощные средства, как, например, линейное, динамическое и целочисленное программирование, Марковские модели [1]. Действительно, это очень хорошие методы для планирования крупного производства, распределения ресурсов, поиска минимального пути и т.д. Но для решения частных, мелких экономических задач, можно (иногда и нужно) использовать простые инструменты для принятия решений, в частности, критериальный метод принятия решения в условиях неопределенности. Рассмотрим его на следующем примере:

Третьекурсник Алексей хочет провести лето максимально эффективно. Для этого он думает устроиться на работу или заниматься самообразованием.

Поскольку до лета еще много времени, Алексей хочет подготовиться к будущей работе. Он желает углубить знания одного из языков программирования: Java, Java Script, Python, C++. При этом он договаривается со своим знакомым преподавателем, чтобы он устроил его на фирму. Преподаватель имеет связи с руководствами фирм А, В, С и D. Он обещает, что когда наступит лето, Алексей обязательно получит работу в одной из компаний, но заведомо неизвестно в какой. Также преподаватель предоставляет информацию о раз мере оплаты за языки в каждой фирме (табл.1):

Таблица 1

**Размер оплаты за знания языков в фирмах, грн.**

	фирма А	фирма В	фирма С	фирма D
Java	550	100	0	400
Java Script	300	380	50	230
Python	100	200	380	350
C++	120	500	400	100

Какой язык программирования лучше всех подойдет Алексею? Данная задача может быть проанализирована четырьмя критериями [2,3].

1) Критерий Лапласа. Находим математические ожидания оплаты от каждого языка при равной вероятности попадания в каждую из фирм:

$$M(\text{Java}) = (1/4)(550 + 100 + 0 + 400) = 262,5;$$

$$M(\text{JS}) = (1/4)(300 + 380 + 50 + 230) = 240;$$

$$M(\text{Python}) = (1/4)(100 + 200 + 380 + 350) = 257,5;$$

$$M(\text{C++}) = (1/4)(150 + 500 + 400 + 100) = 280 \square \text{C++}.$$

2) Минимаксный критерий. Находим самое хорошее из самого плохого.

Минимум из каждой строки:

$$\text{Java} - 0, \text{JS} - 50, \text{Python} - 100, \text{C++} - 100.$$

$$\text{Максимин} \square 100 \square \text{Python} \square \text{C++}$$

3) Критерий Сэвиджа. Формируем таблицу потерь (находим максимум в столбике и отнимаем от него каждый из элементов в столбике) и используем минимаксный критерий (находим самое худшее из самого лучшего).

Максимум строк:

$$\text{Java} - 400, \text{JS} - 350, \text{Python} - 450, \text{C++} - 430.$$

$$\text{Минимакс} \square 350 \square \text{JS}$$



4) Критерий Гурвица. Определяем уровень оптимизма как  $\alpha = 0,5$ . Это означает, что появление минимальной и максимальной оплаты для каждого языка равновероятны. Находим математические ожидания (табл.2):

Таблица 2

Таблица потерь в фирмах, грн.

	фирма А	фирма В	фирма С	фирма D
Java	0	400	400	0
Java Script	250	120	350	170
Python	450	300	20	50
C++	430	0	0	300

Java:  $0,5 \cdot 550 + 0,5 \cdot 0 = 275$ ;

JS:  $0,5 \cdot 380 + 0,5 \cdot 50 = 215$ ;

Python:  $0,5 \cdot 380 + 0,5 \cdot 100 = 240$ ;

C++:  $0,5 \cdot 500 + 0,5 \cdot 100 = 300$  □ C++.

Таким образом, 3 из 4 критериев указывают на то, что Алексею лучше всего изучать C++. При этом Java – самый худший вариант.

В результате вышеприведенных расчетов, получено математически и экономически обоснованное решение для Алексея для его задачи с использованием средства для принятия решений в условиях неопределенности – критериального метода. Таким образом, можно говорить об актуальности и применимости данного метода для решения частных экономических задач.

1. Федорова Л. Д. Принятие решений в экономике / Евразийский научный журнал // Л. Д. Федорова, 2015 – №6 – С.32-33.
2. Хэмди А. Таха. Введение в исследование операций / 6 изд. Санкт-Петербург: Издательский дом "Вильямс", 2001 – С. 542-546.
3. Горбунов В. М. Теория принятия решений / Учебное пособие. Томск: Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2010 – С. 3-4

**М.Д. Пархоменко**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ВИВЧЕННЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІКИ ЗА ДОПОМОГОЮ КОМП'ЮТЕРНИХ ІГОР В ЖАНРІ ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ**

Що корисного може ховатися в відеоіграх з наукової точки зору, а також як зробити так, що б до ігор почали ставитися серйозно. Завдання просте: застосувати відомі навчальні дисципліни по відношенню до ігор і довести, що вони можуть бути корисні суспільству і науці, зокрема економічній науці.

Особливістю вітчизняної системи освіти є те, що студентів навчають теоретичним основам на заняттях з економіки, отже вони не мають можливості застосувати свої знання на практиці. Мова йде про управління підприємством, містом, регіоном в цілому. З розвитком інформаційних технологій і електронно-обчислювальних машин, суспільство отримало непогану платформу для реалізації подібних можливостей. Але, крім апаратного забезпечення, тут знадобиться й програмне. Можна використовувати комп'ютерні ігри, що використовують різні моделі економік, вивчення яких допоможе студентам у подальшому знаходити правильні шляхи вирішення поставлених завдань. Для

неформального навчання добре підходять стимулятори – комп'ютерні ігри, що дозволяють без реальних економічних втрат спробувати різні варіанти і способи розвитку обраної діяльності.

Таким чином, вивчення різних моделей економік в комп'ютерних стратегічних іграх є доцільним завданням. Необхідністю та корисністю навчання за допомогою комп'ютерних ігор займалися багато вчених. М. Овермарс [4] показав, що розробку комп'ютерних ігор можна і потрібно використовувати як один з методів навчання. В. Булатасов [2] розглянув теоретичну наукову цінність ігор та застосував по відношенню до них такі наукові дисципліни як соціологія, психологія та економічна теорія і довів, що ігри можуть бути корисні суспільству і науці. Д. Рисев [5] розглянув економічні ігри як інструмент підвищення фінансової грамотності. А.С. Насонов [3] проаналізував сучасні тенденції в споживчій поведінці на прикладі глобальних багатокористувацьких комп'ютерних ігор.

Стратегічна гра – дуже поширений жанр ігор, де основою досягнення перемоги виступає стратегічне мислення і планування. Сутність таких ігор полягає в управлінні певним ресурсом, який необхідно перетворити на перевагу над противником за допомогою оперативного плану, який розробляється з урахуванням мінливої ситуації.

Економіка в стратегічних економічних іграх – це виробництво, споживання і торгівля різними ресурсами, тобто це своєрідний менеджмент ресурсів. У стратегіях економічного характеру акцент ставиться на розвиток економічної інфраструктури.

Розглянемо кілька ігор-симуляторів в яких відображені деякі моделі економік.

1) SimCity (2013) - стратегічна комп'ютерна гра в жанрі «містобудівна симулятор».

У цій грі гравець – мер, який має сили і деякі ресурси для того щоб побудувати місто і підтримувати побут жителів цього міста. SimCity створений як своєрідний конструктор міст з величезною кількістю можливостей, практично безмежними. Шляхом проб і помилок гравці освоюють принципи роботи економіки і складну мережу взаємозалежних факторів, і все це здійснюється за допомогою будівництва міста. Для успішного розвитку мегаполіса потрібно поєднувати міста різних типів. Гравцеві надається широкий набір параметрів, які він повинен контролювати, щоб домогтися успішного розвитку свого міста. А разом з обмеженою територією йому необхідно налагоджувати взаємини з сусідами, організовувати обмін ресурсами і товарами. Для того щоб побудувати процвітаюче місто, необхідно вирішити питання пов'язаний з взаємозалежностями рівнів розвитку різних секторів економіки.

За своєю сутністю, весь ігровий процес заснований на розподілі ресурсів, які знаходяться під контролем гравця. Спочатку гравець будує дороги і формує скелет інфраструктури, встановлюючи джерела водопостачання, електроенергії та каналізації. Потім потрібно розділити зони забудови – розташування комерційних секторів, житлових кварталів і промислових зон.

Гра складна і багаторівнева. Економічна складова за кількістю нюансів може змагатися з реальними економічними моделями. Можна сказати, що запорука процвітання в SimCity – це не тільки грамотна економіка, а й успішна дипломатія.

2) Anno 2070 – комп'ютерна гра в жанрі стратегії класичної економічної моделі.

Дії гри відбуваються в 2070 році. Гравцю потрібно будувати мегаполіси зі своєю інфраструктурою і виробництвом, поступово збільшувати їх рівень населення, прислухатися до потреб населення і вести торгівлю чи війну з сусідами.

Основне джерело доходу – податки. Головний ресурс, що приносить дохід, є населення. Саме заради нього все і будується. Чим більше людей, тим більше дохід, тому необхідно стежити за балансом економіки. Територія представлена у виді островів, кожен з яких несе свої певні переваги. Тобто в одному місці краще зростає одне, а в іншому краще добувати інше. Тому, необхідно постійно проводити колонізаторську політику, і освоювати нові території. Anno 2070 пропонує роль універсального управлінця. Коло занять цілком звичне: забезпечуємо населення, налагоджуємо виробництво, розвиваємо промисловий сектор, ведемо торгівлю, будуємо відносини з сусідами. Для численних мешканців віртуальних поселень гравець стане одночасно мером, виконробом, економістом, логістом, завгоспом, воєначальником. Кожним новим етапом все складніше утримувати баланс між зростаючими потребами населення, вимог промисловості і можливостями економіки. Основна складність полягає в тому, що гравцеві складно забезпечити населення високого рівня на одному острові. Потрібно заселити і розвинути інші острови і налагодити взаємне постачання ресурсами між ними, стежити, щоб постачання не переривалися і перекривали потреби жителів.

Таким чином, з розглянутих ігор ми виявили дві домінуючі моделі економік: ринкова і традиційна.

Традиційна модель економіки проявляється на початку проходження розглянутих нами ігор. Це проявляється в тому, що на самому початку ігор у нас основним і єдиним ресурсом є земля. Відмінними рисами традиційної економічної системи в розглянутих іграх є прості технології, пов'язані з первинною обробкою природних ресурсів і переважанням ручної праці.

Ринкова модель економіки присутня у всіх розглянутих нами іграх. Це проявляється в наявності приватної власності на капітал, який є головним ресурсом для цієї системи; ринкового механізму регулювання макроекономічної діяльності, який заснований на вільній конкуренції і наявності великої кількості самостійно діючих продавців і покупців кожного товару.

Гравці прагнуть отримати найбільший дохід, економічно використовувати природні і трудові ресурси, капітал, знання і максимально широко реалізувати свої підприємницькі здібності в обраній нами сфері діяльності. Це є стимулом розвитку і вдосконалення економіки гри.

У стратегічних економічних іграх у гравців є можливість вибору свого шляху розвитку економіки, що призводить до перемоги. Розглянемо, наприклад, три варіанти отримання перемоги: військовий, науковий і торговий. Ставши на військовий шлях розвитку, гравець створює свою армію, щоб потім за допомогою військової сили перемагати і знищувати своїх ворогів і завойовувати території. Йдучи по науковому шляху розвитку, гравець повинен зосередитися на дослідженні технологічних удосконалень. І нарешті, йдучи по торговому шляху розвитку, гравцеві належить побудувати свою економіку і спробувати захопити найкращі торгові маршрути. Який би шлях розвитку не був обраний, перемога можлива тільки при організації «правильної економіки» і веденні грамотної політики.

Таким чином, на наш погляд, значну увагу необхідно приділити розробці навчальних програм для майбутніх фахівців, заснованих на вже існуючих

економічних стратегіях або розробити вузькоспеціалізоване забезпечення локально. Зважаючи на популяризацію цього напрямку в провідних зарубіжних вузах та наявність достатнього арсеналу високо кваліфікованих спеціалістів в Україні, бачимо цей шлях ефективним, доступним та цікавим.

1. Булатасов В. Игры на службе у науки: экономическая теория – Электронный ресурс – Режим доступа:
2. [http://games.mail.ru/pc/articles/feat/igry\\_na\\_sluzhbe\\_u\\_nauki\\_ekonomicheskaja\\_teorija\\_by\\_noll\\_2000\\_mail\\_ru/](http://games.mail.ru/pc/articles/feat/igry_na_sluzhbe_u_nauki_ekonomicheskaja_teorija_by_noll_2000_mail_ru/)
3. Бурлаков И. В. HomoGamer: Психология компьютерных игр. / М.: Независимая фирма «Класс», 2000 – 144 с.
4. Насонов А. С. Современные тенденции в потребительском поведении на примере глобальных многопользовательских компьютерных игр: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 – 2009 – 122 с.
5. Овермарс М. Разработка компьютерных игр как метод обучения – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2004/05/184311/>

**Б.В. Шолудько**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**Н.Я. Бойчук**

*ст. викладач,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ГЛОБАЛІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ МЕХАНІЗМІВ РИНКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Ринкова структура в Україні формується тоді, коли в ринкові відносини вступають різні суб'єкти, а до сфери обміну надходять товари та послуги. Кожна послуга та товар має свій ринок, які складають ринкову економіку. Україна має потужний конкурентний потенціал, підтвердженням цього є високоякісні досягнення в високотехнічних галузях. Державі необхідно постійно піклуватися про створення та посилення конкурентних переваг ринків України, насамперед потрібно системно формувати ринкові відносини, постійно оптимізувати ресурси тому, що найголовніше завдання економіки — підвищувати якість життя населення та економити ресурси. Проблема глобалізації політичного та економічного життя суспільства залишається актуальною завжди. За рахунок економічної глобалізації створюються конкурентні ринкові механізми, які допомагають формуванню у споживачів нових потреб, смаків і уподобань, а для фірм та організацій — підприємницькі мотивації та стратегії.

Конкуренція - один з найвизначніших факторів, який впливає на ринкову економіку, і вона є найпоширенішим механізмом ринку в сучасних умовах. Конкуренція - економічна боротьба виробників за вигідні умови господарювання та одержання максимального прибутку. Вона набуває глобального масштабу та стосується усіх країн, а особливо України.

Виділяють певні форми конкуренції ринку: ринкова форма (добросовісна конкуренція) та неринкова конкуренція (недобросовісна форма). У межах ринкової форми конкуренції застосовуються певні методи конкурентної боротьби.

За часів панування добросовісної конкуренції поширеним методом була цінова конкуренція. Її основна мета в тому, щоб витіснити свого конкурента за

допомогою зниження цін. В сучасних умовах цей метод переважно не використовується через те, що виникли певні заборони з боку держави (антидемпінгове законодавство).

В нинішніх умовах виробництва існує конкурентна боротьба за можливість створення більш якісного товару. Найбільше цей метод конкуренції притаманний ринку засобів виробництва, де покупцями є підприємства та фірми, які потребують високоякісних засобів виробництва [2].

Основною ознакою конкуренції є диференціація продукції. Вона характеризується тим, що підприємець збільшує власний ринок, за допомогою випуску нового товару.

Схожий до попереднього є метод конкурентної боротьби. Підприємець створює нові види свого товару, так званих товарів-замінників (товарів-субститутів).

Одним з важливих методів конкуренції стала реклама, яка формує і стимулює попит споживача. Реклама повідомляє споживача про певні якості та особливості даного товару, причому споживача вартість товару не змінюється.

Вище перераховані методи відносяться до добросовісної форми конкуренції. Ці методи є легітимними, в їх використанні може відбуватися певне порушення прав щодо інших конкурентів, через це уряд країни регламентує використання цих методів.

Методи недобросовісної конкуренції застосовуються у випадках, коли конкуруючим між собою продавцям інших методів ведення бізнесу не вистачає. Тоді виникають методи, які не відносяться до ринку, вони належать до неринкової форми конкуренції. В Україні існує закон, який визначає основні засади захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції.

На даний час, в країні панує недосконала конкуренція, а подальшому успішному розвитку досконалої конкуренції може сприяти політика антимонопольного законодавства. Згідно з дослідженнями, проведеними антимонопольним комітетом України, на початку 2014 року на ринках, де елементи конкуренції були відсутні, реалізовувалося 11,8 % продукції. В 2014 році спостерігалось зменшення входження нових об'єктів господарювання на ринках України порівняно з іншими роками. Показник норм входження нових суб'єктів виявився одним із найнижчих за останні шість років [1].

Конкуренція завжди буде головною силою у ринковому середовищі, але її вихід на світовий рівень визначає об'єднання макро-, мікро- і функціональних дослідних підходів [2].

Поглиблене вивчення та детальний аналіз конкурентно-регулятивних проблем та перспектив економічної глобалізації, спираючись тільки на теоретичні положення, в порівнянні з практичними потребами сьогодення, ми не в змозі цілісно визначити процеси майбутньої глобальної організації життєдіяльності людської спільноти.

В нашому суспільстві переважає «гіперконкуренція». Це новий стан ринку, коли правила «глобальної гри» змінюються швидкими темпами, за рахунок цього не всі організації витримують цей темп, і залишаються тільки ті підприємства, які змогли оволодіти масштабами та механізмами глобальної конкуренції. Це дає змогу сформувати потенціал фірм.

Конкурентоспроможними на глобальному ринку стають організації, які, по-перше, вдало використовують національні переваги та постійно підвищують продуктивність праці, а по-друге, користуються перевагами інтернаціоналізації.

Конкурентоспроможність створює формування як виробничого, так і економічного потенціалу підприємства.

Отже, конкуренція призводить до прогресу в розвитку продуктивних сил в країні та забезпечує розподіл ресурсів для найбільш ефективного використання. Глобалізація в сучасному світі викликає радикальну заміну джерел, фундаментальних ознак і факторів конкуренції. Глобальна конкурентоспроможність забезпечується продуктивними інвестиційними та інноваційними стратегіями розвитку, і потребує від усіх суб'єктів ринку нових змін на високоінтелектуальній основі в організаційно-структурних елементах. Ці зміни здатні загладжувати певні несумісності та диспропорції сучасного інформаційного середовища.

1. Звіт антимонопольного комітету України за 2014 рік. Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України від 12.03.2015 № 6-рп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
2. [www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?](http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?)
3. Круш П.В. Основи економічної теорії: навчальний посібник / П.В. Круш, В.І. Депутат, С.О. Тульчинська. - К.: Каравела, 2008. - 448 с.

## **СЕКЦІЯ 2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ**

**В.Г. Алькема**

*д.е.н., професор,  
Університет економіки та права «КРОК»*

### **КОНФЛІКТ ЦІННОСТЕЙ ТА ІНТЕРЕСІВ ЯК ДЕСТРУКТИВНИЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Приклади успішної економічної практики передових країн світу красномовно свідчать, що наявність ефективної національної інноваційної системи є основою стабільного їх розвитку. Саме наявність інноваційного середовища є запорукою соціально-економічного розвитку та підґрунтям ефективної реалізації інноваційної діяльності та забезпечення конкурентоздатності її результатів. Це положення видається абсолютно зрозумілим і очевидним. Але практика економічної діяльності одних країн свідчить про їх стабільний розвиток, а інших про стагнацію та перманентний кризовий стан національної економіки.

Україна безумовно є унікальною країною, яка з одного боку відноситься до країн економічних лідерів бо входить до п'ятірки країн, що мають самі сучасні космічні технології, є провідним експортером фуражного зерна на світовий ринок та світовим лідером з експорту продукції олійно-жирової галузі. З іншого боку в структурі її промисловості переважають галузі з морально і фізично застарілими технологіями та обладнанням. Виробнича діяльність цих галузей характеризується значною часткою відходів, високою трудомісткістю процесів та низькою продуктивністю та мінімальним рівнем ефективності.

Усвідомлюючи неналежну міжнародну конкурентоспроможність продукції базових галузей промисловості та низьку конкурентоспроможність сфери послуг вітчизняними науковцями розроблено цілу низку концептуальних підходів та стратегій інноваційного розвитку економіки. Цією проблематикою займалися українські науковці О. Алимов, О. Амоша, Ю. Бажал, В. Бодров, І. Галиця, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Даниленко, Г. Добров, С. Єрохін, Я. Жаліло, Е. Забарна, Б. Кваснюк, Ю. Кіндзерський, О. Кондрашов, В. Кузьменко, О. Лапко, І. Макаренко, Б. Маліцький, В. Семиноженко, С. Соколенко, В. Соловійов, А. Сухоруков, О. Трофимчук, М. Туган-Барановський, Л. Федулова, А. Чухно, М. Якубовський та ін. В останні роки активно розвивається напрямок щодо дослідження питань інноваційного розвитку через призму економічної безпеки держави.. Результати дослідження з цієї тематики знайшли відображення у наукових працях таких українських вчених як В. Андрійчук, В. Бегма, І. Бінько, З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Горбулін, Б. Губський, М. Денисенко, Я. Жаліло, О. Захаров, О. Корольчук, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Г. Новицький, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Собкевич, В. Токар, В. Шлемко, Н. Юрків та ін.

Серед останніх здобутків у цій царині слід відзначити дослідження О. Собкевич, яка системно проаналізувала стан реалізації інноваційної політики у промисловості та ідентифікувала деструктивні чинники небезпеки на основі структурно-галузевого аналізу промисловості за 2005 – 2014 рр. [1]. Сутнісні характеристики національної інноваційної системи та підходи до їх формування на засадах економічної безпеки держави, здійснено Л. Артеменко [2]. Сутність,

структуру та проблеми формування національної інноваційної системи України розглянуто І. Юхновським [3].

Не зважаючи на значний науковий доробок з цього напрямку, на нашу думку, залишається практично не дослідженим один із важливих деструктивних чинників, що суттєво стримує інноваційний розвиток національної економіки. Таким чинником є конфлікт цінностей та інтересів суб'єктів інноваційного середовища. Зазначений конфлікт розпочинає свій розвиток шляхом формування об'єктивних та суб'єктивних протиріч між суб'єктами, що пов'язані з відмінностями в цінностях та інтересах окремих корпоративних груп та їх принципово відмінному баченні механізму реалізації інноваційного розвитку економіки та її окремих сфер і галузей. Безумовно вказані протиріччя пов'язані з розподілом інвестиційних ресурсів в інноваційному середовищі, обмеженістю цих ресурсів та різним ступенем забезпеченості чи доступності до вказаних ресурсів. Етап формування протиріч спочатку має латентний характер. Це створює передумови для виникнення відкритих суперечностей соціально-економічної взаємодії як міжкорпоративного так і внутрішньокорпоративного характеру. В умовах національної економіки такі суперечності носять характер очевидного зіткнення інтересів у сфері інноваційного розвитку. І ці явища по суті є джерелом вразливості інноваційних активностей і деструктивними чинниками інноваційного розвитку. Ступінь цих деструктивних чинників може варіюватись від викликів та ризиків до небезпек та загроз інноваційному розвитку економіки країни. Наслідками дій таких чинників є економічна ситуація консервативної стабільності при якій кожен із корпоративних суб'єктів прагне забезпечити стабільність характеру існуючих економічних відносин створюючи опір будь якому інноваційному розвитку, який на їх думку може призвести до втрати реального впливу на осіб, що приймають стратегічні рішення, існуючих можливостей доступу до ресурсів, контролю за матеріальними та фінансовими потоками тощо. В результаті ці суб'єкти здійснюють імітацію змін, що у сфері державного управління та місцевого самоврядування створює «фейкову економіку». В якій діяльність суб'єкта спрямована не на отримання реально ефективного результату інноваційного розвитку, а штучну демонстрацію успішної та наполегливої діяльності формального лідера змін.

Отже, конфлікт цінностей та інтересів корпоративних груп призводить на практиці до протиріч та суперечностей щодо пріоритетів та стратегії інноваційного розвитку національної економіки. Така ситуація не лише зменшує результативність інноваційного розвитку економіки але є джерелом реальної вразливості її економічних активів.

1. Собкевич О. В. Перспективи реалізації інноваційної політики у промисловості України: вплив на економічну безпеку держави: монографія / О. В. Собкевич. – К.: ТОВ «ДКС Центр», 2015. – 336 с.
2. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [колективна монографія у 2 т.]. - Дніпропетровськ: «ФОР Дроб'язко С.І.», 2014. – Т. 1. - 466 с.
3. Юхновський, І. В. «Сутність, структура та проблеми формування національної інноваційної системи України», Вісник СумДУ. Серія «168 Економіка», №4'2011, с. 169 – 173.



**О.В. Голобородько**  
студент,  
Національний технічний університет України «КПІ»  
**Н.Я. Бойчук**  
ст. викладач,  
Національний технічний університет України «КПІ»

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ

На шляху до світлого майбутнього, яке у багатьох ототожнюється зі вступом України до Європейського Союзу, виникають численні проблеми, які самостійно вирішити складно. Людству необхідно об'єднати всі наявні ресурси та використовувати всі можливості для якнайшвидшого подолання проблем, які мають місце в усіх сферах, а особливо в політичному та економічному житті суспільства. Поширення взаємозалежності та взаємозв'язків між країнами у всіх сферах життя характеризується новою формою міжнародних відносин, яка називається глобалізація. Глобалізація має як позитивні, так і негативні сторони. До позитивної сторони можна віднести розширення пошуків партнерів, які могли б вкладати кошти у економіку країни. Інвестиції – це вкладення капіталу в об'єкти підприємницької й інші види діяльності, у результаті якої утворюється прибуток (дохід), чи досягається соціальний ефект [1].

У нашому суспільстві інвестиції мають ключовий вплив. Їх можна вважати рушійною силою економіки. Від стану інвестицій в економіку залежить і формування промислового потенціалу виробництва. Кризові явища у суспільстві призвели до скорочення залучення інвестиційних надходжень. Не всі країни мають фінанси для забезпечення власного національного господарства. Україна не є винятком. Постає необхідність залучення інвестицій із - за кордону.

Україна має досить велику кількість земельних, водних, лісових ресурсів, які можуть зацікавити інвесторів. Також для потенційних інвесторів є досить привабливим географічне розташування України, яка знаходиться у центрі Європи [1].

Необхідність залучення інвестицій допомагає вирішити питання щодо підвищення ефективності господарської діяльності та технічного переоснащення виробництва. В таблиці 1 представлені країни – інвестори, які вкладають свої кошти в Україну [3].

*Таблиця 1*

### Країни – інвестори

Назва	Обсяг інвестицій (млн. дол)
Кіпр	12274,1
Німеччина	5489,0
Нідерланди	5108,0
Австрія	2354,3
Велика Британія	1953,9
Британські Віргінські острови	1872,6
Франція	1539,2
Швейцарія	1371,2
Італія	966,6

На бажання інвесторів вкладати кошти та на величину інвестицій впливають різні чинники, зокрема: економічна, політична, соціальна ситуація в країні. Сукупність цих чинників називається інвестиційним кліматом. У відповідності до статистичних даних обсяги інвестицій за останні роки склали: 2013 рік - 58156,9 млн. дол., 2014 рік - 45916,0 млн. дол., 2015 рік - 43949,4 млн. дол.[3]. Проаналізувавши наведені дані, можна зазначити, що обсяги надходжень інвестицій з кожним роком зменшуються. Причиною цього є ряд політичних та економічних проблем. Серед політичних можна виокремити наступні: проведення військових операцій на сході України, окупація Криму. Серед економічних аспектів, які заважають покращенню інвестиційного клімату, можна зазначити те, що політика держави переважно націлена на розвиток великого бізнесу, аніж на створення реформ, які б стимулювали розвиток підприємств. Зменшення банківського кредитування, зменшення бюджетного фінансування, скорочення іноземних інвестицій, недосконалість та складність податкової системи також є чинниками, які суттєво зменшують бажання інвесторів вкладати кошти. В Україні затверджено 135 платежів, що вважається найгіршим показником у світі. Негативне позиціонування України також впливає на інвестиційний клімат. Це застарілість інфраструктури, нерівномірний розвиток регіонів та галузей, корупція.

Для поліпшення ситуації щодо інвестиційного клімату необхідним є проведення наступних дій:

- створити план дій щодо поліпшення інвестиційного клімату.
- створити певні програми для бізнесменів щодо складання реалізації і управління бізнес-планами, які пов'язані з інвестиціями.
- посилити відповідальність серед органів місцевого самоврядування за здійснення корупційних вчинків.
- посилити контроль на укладання прозорих угод між інвесторами та владою.

На даний момент на території України іноземним інвесторам надані права, які прирівнюються до прав вітчизняних інвесторів. Якщо припиняється інвестиційна діяльність, то інвесторові повертаються його інвестиції у грошовій або товарній формі. Також у 2014 році була створена Національна інвестиційна рада, яка сприяє підвищенню обсягу надходжень прямих іноземних інвестицій та покращенню інвестиційного клімату [2].

Але все ж таки Україна залишається країною з незадовільним інвестиційним кліматом і для того, щоб вирішити економічні та політичні проблеми, необхідні структурні перебудови, які можуть здійснитися лише у довгостроковий період та завдяки подальшому розвитку науково-технічної революції, яка стала основним чинником глобалізаційних процесів у всьому світі, а також плідній співпраці з іншими країнами, які все ж таки ризикнуть вкласти свій капітал у економічний розвиток нашої країни.

1. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності: навч. посібн. / А.П. Дука // К. : Вид-во «Каравела», 2007. – 236 с.
2. Савчук Н. Стан інвестиційного клімату України та напрямки його покращення / Н. Савчук // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2011. – № 8. – С. 15
3. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]: МЗС. – Режим доступу: [mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic](http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic).

### **ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГІПОТЕТИЧНОГО ПРОВЕДЕННЯ ЕТАПУ ФОРМУЛИ-1 В УКРАЇНІ**

Формула-1 є вершиною автоспорту та глобальним чемпіонатом, що привертає увагу сотень мільйонів глядачів. Тому проведення Гран-Прі може суттєво підвищити престиж країни на міжнародній арені. Крім того, заходи подібного рівня суттєво впливають на економіку держави непрямым чином. У статті розглянуто доцільність проведення одного з етапів Чемпіонату у Україні.

Під час аналізу вважаємо, що у державі під час підготовки та проведення заходу відсутні такі явища, як корупція та порушення правових норм, що суттєво зменшують організаційну та економічну ефективність заходу.

Підрахуємо суму грошей, яка знадобиться для побудови автодрому, що відповідатиме усім вимогам Міжнародної Федерації Автоспорту (FIA). Для цього проаналізуємо витрати на будівництво нових трас у календарі Формули-1 за останні декілька років [1]. Дані для обчислень подано у табл. 1.

Таблиця 1

#### **Вартість будівництва трас Формули-1**

Місцезнаходження	Назва траси	Рік побудови	Вартість будівництва, млн \$
Росія, Сочі	Sochi Autodrom	2014	380
США, Техас, Остін	Circuit of the Americas	2012	350
Індія, Велика Нойда	Buddh International Circuit	2011	400
Південна Корея, Йонам	Korea International Circuit	2010	70
ОАЕ, Абу-Дабі	Yas Marina Circuit	2009	250
Сінгапур	Marina Bay Street Circuit	2008	Траса тимчасова
Турція, Стамбул	Istanbul Park	2005	230
Бахрейн	Bahrain International Circuit	2004	150
Китай, Шанхай	Shanghai International Circuit	2004	450
Малайзія	Sepang International Circuit	1999	100

Середня вартість будівництва останніх восьми трас (не включаючи траси у Сінгапурі) складає 264,4 млн \$ (без урахування інфляції та зміни цін на будівельні матеріали, обладнання тощо). У проекті побудови траси на території Київської області вартість побудови оцінювалася у 1 млрд гривень [2]. Закладемо на будівництво автодрому суму 250 млн \$. Вважаємо, що траса

повинна себе окупити протягом десяти років, тобто щорічно треба погашати близько 25 млн \$. Необхідно зауважити, що для участі у календарі Чемпіонату треба щорічно сплачувати внесок у розмірі приблизно 50 млн \$ [3]. Також у бюджет автодрому треба закласти 15 млн \$ власне на проведення етапу, рекламну кампанію тощо.

Витрати на побудову інфраструктури не враховуємо, вважаючи, що траса знаходиться у межах досяжності від Києва, тому можна використовувати інфраструктуру, побудовану під час підготовки до Євро-2012.

Таким чином, щорічно витрати на проведення Гран-Прі Формули-1 можна оцінити у 90 млн \$. Постає питання, яким чином цей захід може принести прибуток. У першу чергу, витрати можна покривати за рахунок продажу квитків. Місткість трибун для проведення заходів такого рівня має складати 50-150 тисяч людей. Вважаємо, що за один гоночний уїкенд трасу відвідає 150 тисяч вболівальників (20 у четвер та п'ятницю, 40 у суботу і 90 у неділю).

Для встановлення ціни квитка проаналізуємо вартість квитків різних цінкових категорій на Гран-Прі Росії 2015 року [4], оскільки серед усіх країн-організаторів гонок доходи росіян найбільш порівнювані з доходами українців. Ціни на квитки найбільш показових категорій наведено у табл. 2. При конвертації цін у доларовий еквівалент використано курс 65 рублів за один долар. Більшість склали квитки III і IV категорій, тому середню вартість квитків закладемо у 150 \$. Тоді дохід від продажу квитків складе 22,5 млн \$. Квитки VIP категорії не враховуємо, оскільки дохід від їх продажу отримає менеджмент Формули-1.

Таблиця 2

### Вартість квитків під час проведення Гран-Прі Сочі 2015

Категорія квитка	Вартість у рублях	Вартість у доларах
Квиток для прогулянок	3500	53,8
Зона вільного розміщення	5000	76,9
Трибуни Т1-Т4	9500	146,2
Головна трибуна	20700	318,5

Припустимо, що орієнтовно ще 10 млн \$ траса може отримати у рік від продажу квитків від проведення заходів інших гоночних серій. Доходи від продажу сувенірів покладемо у 2,5 млн \$. Також, якусь суму коштів (близько 5 млн \$) можна отримати за рахунок організації різних неспортивних заходів, наприклад, концертів, змагань, виставок, у тому числі і концертів зірок під час проведення Гран-Прі.

Необхідно врахувати, що автодром не може скористатися доходами від розміщення реклами спонсорів на автодромі та продажу прав телетрансляцій на перегляд гонок, оскільки ці кошти також надходять до менеджменту Формули-1.

У результаті, більше 50 млн \$ повинні компенсуватися за рахунок державного бюджету та приватних інвестицій, тому саме по собі будівництво траси і проведення гонок не є прибутковим. Однак, опосередковано проведення заходу позитивно відіб'ється на економіці держави.

Наприклад, кількість туристів у Малайзії зростає у 3-4 рази під час проведення гоночних заходів найвищого рівня. Вважаємо, що кількість туристів

подвоїлася, і кожен турист у середньому проводить тиждень у крани. За даними від 2013 року (останнього сприятливого для економіки і суспільства) Україна от туристичної діяльності отримала 5,85 млрд \$ [5]. Тоді, дохід тільки від туризму складе  $5850 / 52 \approx 112$  млн \$ лише за тиждень, що вже компенсує витрати на проведення Гран-Прі.

Крім того, додаткові кошти зможе залучити інфраструктура, пов'язана із проведенням Гран-Прі. Проведення Гран-Прі стане потужним фактором розвитку сусідніх земель. При будівництві і організації гонок будуть створені нові робочі місця, що збільшить зайнятість населення країни.

Враховуючи, що кожен етап Формули-1 має телеаудиторію 450 млн людей [6], це також буде чудовою рекламою для країни і спричинить збільшення кількості туристів у країні. Крім того, проведення етапу збільшить інвестиційну привабливість і засвідчить фінансову та політичну стабільність держави, що позитивно відіб'ється на економіці країни.

Підсумовуючи, проведення етапу Україні не принесе прямих фінансових прибутків, проте матиме непрямий сприятливий вплив на економіку України та імідж країни у світовому співтоваристві.

1. List of Formula One circuits [Електронний ресурс] // Wikipedia, the free encyclopedia – Режим доступу до ресурсу: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_Formula\\_One\\_circuits](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Formula_One_circuits)
2. В Украине появится собственная трасса Формулы-1 [Електронний ресурс] // ТСН.ua – Режим доступу до ресурсу: <http://ru.tsn.ua/ukrayina/v-ukraine-poyavitsya-sobstvennaya-trassa-formuly-1.html>
3. Как Петербург хотел получить гонку «Формулы-1» и хорошо, что не получил [Електронний ресурс] // Город812 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.online812.ru/2014/10/13/007>
4. Гран-при России вне кризиса: билеты на Формулу 1 в Сочи подешевели [Електронний ресурс] // Авто Mail.Ru – Режим доступу до ресурсу: [https://auto.mail.ru/article/54857-gran-pri-rossii-vne-krizisa-bilety-na-formulu\\_1\\_v-sochi-podesheveli](https://auto.mail.ru/article/54857-gran-pri-rossii-vne-krizisa-bilety-na-formulu_1_v-sochi-podesheveli)
5. Туризм и Украина. Несостоявшийся расцвет РИА Новости Украина: <http://rian.com.ua/analytics/20150719/370807036.html> [Електронний ресурс] // РИА Новости Украина – Режим доступу до ресурсу: <http://rian.com.ua/analytics/20150719/370807036.html>.
6. Пятьдесят миллионов человек перестали смотреть Формулу-1 [Електронний ресурс] // Мотор – Режим доступу до ресурсу: <http://motor.ru/news/2014/02/03/tv/>

**О.В Іваницька**

*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**О.О. Назарчук**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БІОМЕДИЧНОЇ ІНЖЕНЕРІЇ В УКРАЇНІ**

Здоров'я людини є однією з вічних цінностей, тому розробка технічних засобів і технологій для його збереження і зміцнення є одним із пріоритетних

завдань стабільного і процвітаючого суспільства. Вирішення цього завдання принципово не може бути досягнуто без розвитку біомедичної інженерії (БМІ), розробки і випуску конкурентно-спроможного медичного обладнання і нових високоефективних медичних технологій.

У багатьох країнах світу чітко прослідковується тенденція до формування медико-технічних центрів для організації підготовки клінічних інженерів. Наприклад, в США в 80-х роках минулого століття в біології та медицині працювали понад 10000 інженерів. Вже в 2000 році в секторі конструювання і виробництва медичної техніки в Європейському союзі було зайнято 315 000 фахівців (без урахування персоналу, працюючого в експлуатації та обслуговуванні медичного обладнання). Підготовку такого персоналу здійснюють понад 150 університетів і технічних шкіл Європи. [1]

За деякими оцінками, прибуток від реалізації фармакологічних засобів і медичного обладнання займає друге місце після продажу озброєнь. Саме тому в усьому світі велика увага приділяється розробці принципово нової і модернізації вже існуючої медичної техніки. «Державний департамент праці і зайнятості США» наводить такі цифри: „з 2000 до 2010 року кількість робочих місць у сфері біомедичної інженерії (далі БМІ) збільшилась на 31,4% – що вдвічі перевищила швидкість зростання робочих місць у всіх інших сферах діяльності разом взятих. Сумарне зростання числа робочих місць у інших сферах на протязі декади передбачається на рівні 15,2%.”[2]

В березні 2000 р., Радою Європи БМІ визнана стратегічним напрямком економічного і соціального розвитку ЄС. Вцілому ця галузь посідає провідне місце за впливом на європейську економіку. Це пов'язане, також, із динамічним зростанням потреби у біомедичних інженерах в країнах, які щойно приєдналися до Євросоюзу або планують увійти до нього найближчим часом [3].

В 35 науково-дослідних інститутах діагностики та лікування захворювань в Україні, теоретичні та практичні наукові дослідження виконуються з використанням складної сучасної медичної техніки, яка потребує інженерно-технічного персоналу із спеціальною медико-інженерною освітою. За даними зарубіжних джерел, типова 800-ліжкова лікарня оснащена медичною технікою на суму понад 20 млн. доларів [1]. Нажаль, інженерно-технічний персонал цих закладів здебільшого не має спеціальної підготовки з налаштування, експлуатації і ремонту сучасної імпоротної медичної техніки.

В Україні виробництво обладнання і матеріалів для медицини знаходиться наразі на початковій стадії свого розвитку. Забезпечення всіх вимог вітчизняної охорони здоров'я у необхідних їй виробках і технологіях лише за рахунок імпорту недоцільне, а часом неможливе з економічних міркувань. Тому доцільним є створення вітчизняної фундаментальної наукової і матеріально-технічної бази для виробництва медичних матеріалів, виробів і засобів профілактики. В зв'язку з цим 12 років тому Україна прийняла Загальнодержавну програму адаптації законодавства до Європейського. Її позитивне завершення дасть змогу спрощення торгівлі, забезпечення якості і гарантування безпеки медичних виробів. Наразі наше законодавство в цій сфері застаріло або зовсім відсутнє, тому склалася неефективна система регулювання ринку. Наслідок такої монополізації – велика кількість низькоякісних товарів [4].

Крім того, впровадження і експлуатація високотехнологічного медичного обладнання і спеціалізованих матеріалів медичного призначення висуває нові

вимоги до компетентності експертів, розробників та інженерного персоналу який супроводжує інсталяцію і експлуатацію обладнання у лікувальних закладах. Вирішальною проблемою в розробці передових медичних технологій і медичної техніки є необхідність подолання основного обмежуючого фактору, а саме – відсутності фахівців за спеціальністю БМІ.

В Україні на базі існуючих вищих навчальних закладів при мінімальних фінансових витратах можливо організувати факультети БМІ, оскільки підготовка фахівців в цій області відрізняється від традиційної технічної освіти та вимагає універсального, скоординованого викладання технічних, біологічних і медичних аспектів приладобудування. На кафедрах факультету, в науково-дослідних установах необхідно організувати наукові дослідження в пріоритетних напрямках медицини. Тільки в цьому випадку є можливість отримати високоякісний продукт, а в майбутньому – виробництво конкурентоспроможної медичної техніки, в першу чергу, індивідуальних біотехнічних систем та вийти на світовий ринок. Для успішного вирішення даної проблеми необхідне формування ефективного інноваційного середовища [5].

Важливим питанням для формування нової біоінженерної галузі в Україні є залучення зовнішніх інвестицій. Як показують результати попередніх років, багато фірм (ITE Group Plc, Toshiba Medical Systems, Меди торг, Esaoteë)[6], що займають лідируючі позиції на світовому ринку БМІ, готові до конструктивного і ділового співробітництва. В рамках спільних підприємств, при сприятливих місцевих умовах (нормативних, податкових, кадрових, технологічних та ін.), вони готові представити передові технології, комплектуючі виробів, а також можливість виходу на зовнішній ринок. Це дасть поштовх до відновлення економіки нашої країни в цілому.

Однак, залучення надійних зарубіжних партнерів можливо лише при наявності бажання, оперативного вирішення виникаючих організаційних проблем, відповідального ставлення до своїх зобов'язань – всього того, що називається професіоналізмом.

1. Інженерна складова охорони здоров'я України [Електронний ресурс] // Humboldt Activities in Ukraine. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://humboldt.org.ua/science/88-drugie-kategorii/none/179-inzhenerna-skladova-okhoroni-zdorov-ya-ukrajini>.
2. Joachim H. Nagel «Educational Programs for the Enhancement of Human Resources and the Augmentation of Technical Advancement in the Field of Medical Engineering in Europe», NEDO Forum Fukuoka and Special Meeting Tokyo, 2002
3. Сучасний стан та перспективи освітянського напрямку "Біомедична інженерія" / Віталій Борисович Максименко. // БиоМедецинская Инженерия.. – 2011. – №1. – С. 2–7.
4. Регулирование рынка медицинских изделий / Т. А. Хейломская. // БиоМедецинская Инженерия. – 2011. – №1. – С. 12–15.
5. Русяев В. Ф. Медицинская фізика и биоинженерия на пороге XXI столетия [Електронний ресурс] / В. Ф. Русяев // Таврический Национальный Университет – Режим доступу до ресурсу: [http://www.info.crimea.edu/crimea/ac/kant/2\\_0.html](http://www.info.crimea.edu/crimea/ac/kant/2_0.html).
6. Международная выставка «Здравоохранение 2015»: платформа, объединяющая специалистов отрасли [Електронний ресурс] // 25 международная выставка «Здравоохранение ». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.publichealth.com.ua/post-release2015>.

## **ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день економіка України все ще знаходиться у кризовому стані. Зменшення експорту у зв'язку з втратою територій та закриттям ринків збуту на сході призвело до скорочення ВВП, а відтак і значного зниження доходів країни. Велика кількість підприємств опинилась у скрутному становищі та потребує швидкої переорієнтації на інші зовнішні ринки, в першу чергу – ринки Європейського Союзу, Турції, Ірану. Але на цьому шляху виробники стикаються з багатьма проблемами. Найважливішою з них є недостатня конкурентоспроможність вітчизняної продукції порівняно з європейськими аналогами, а відтак – необхідність підвищення якості товарів та отримання відповідних сертифікатів. У багатьох випадках досягнення цих високих стандартів виявляється неможливим без впровадження у виробництво новітніх науково-технічних розробок і вдосконалення існуючих технологічних процесів. Саме тому наразі гостро постає проблема пошуку ефективних стратегій інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств майже в усіх галузях економіки.

Інновації та інвестиції – надзвичайно тісно пов'язані між собою сфери економічної діяльності. Поєднання цих категорій та їх вплив одна на одну породжує дві різні економічні моделі, одна з яких базується на здійсненні інвестицій в інновації, а інша – на веденні інвестиційної діяльності з використанням інноваційних засобів. У результаті активізується інвестиційно-інноваційний процес, що має на меті вкладання ресурсів у оновлення основних засобів виробництва задля вдосконалення кінцевої продукції. Процес неперервної взаємодії інвестицій з інноваціями на підприємстві є найбільш ефективним способом досягнення економічного зростання. Проте, варто зазначити, що на індустріальному етапі розвитку вкладення капіталу направлене здебільшого на заміну зношених елементів матеріально-технічної бази та розширення виробничих фондів, тоді як на постіндустріальному етапі набагато більше значення має інтелектуальна, науково-технічна спрямованість інвестицій. Це означає впровадження принципово нових технологічних процесів, ефективних способів організації та управління виробництвом, а також вибір найкращої стратегії розвитку для досягнення основної мети – максимізації доходів підприємства та мінімізації його витрат. До того ж, інноваційний розвиток дає значні конкурентні переваги та являється одним з найважливіших важелів впливу на ринку.

Але запуск інноваційних процесів в умовах сучасної економічної ситуації в Україні пов'язаний з багатьма проблемами. Насамперед, це: знижений рівень науково-технічного прогресу; відсутність оновлень матеріально-технічної бази підприємств впродовж багатьох років; невідповідність законодавства сучасним потребам підприємств. Також суттєві труднощі створює те, що інноваційно-інвестиційна діяльність пов'язана з певними ризиками (наприклад, втратою вкладених коштів або невиконанням мети інвестування) та потребує значних затрат часу на отримання результату. Але найбільше здійсненню інноваційної політики перешкоджає дефіцит фінансування науково-технічної діяльності. За



останні роки виділення коштів з Держбюджету на цю сферу знаходиться на рівні 0.3-0.4% ВВП, тоді як у Європі цей показник складає в середньому 2% ВВП[1].

Більш вагомим показником, що характеризує інноваційний розвиток країни, є Глобальний індекс інновацій, який визначається з 2007 року на основі 80 різних змінних[2]. Його розраховують за двома групами показників: наявними ресурсами для впровадження інновацій та практичними результатами їх реалізації. Цей індекс разом із ВВП на душу населення дає змогу розділити держави на три основні групи: «лідери інновацій», тобто країни з високим рівнем доходу, «новатори-учні» - із середнім рівнем доходу та «відстаючі» - з низьким рівнем інноваційних систем. Протягом вже кількох років практично залишається п'ятірка лідерів: Швейцарія, Швеція, Сінгапур, Фінляндія та Великобританія (хоча у 2015 році до неї увійшли також Нідерланди і США). Україна ж за останніми даними у цьому списку займає лише 64 місце, тому її можна віднести до групи з середнім рівнем доходу. Іншою оцінкою являється Глобальний індекс конкурентоспроможності, який характеризує положення країни на світовому ринку; за цим рейтингом вона знаходиться на 76 позиції[3]. Тож, оцінюючи різні показники, можна дійти висновку, що за станом інноваційної діяльності Україна поки що не входить навіть до перших 50 країн, що, в свою чергу, демонструє відсутність конкурентних переваг у цій сфері.

Низькі показники конкурентоспроможності доводять необхідність створення спеціальної програми інноваційного розвитку та підвищення фінансування науково-технічної діяльності. Але, на жаль, останні декілька років спостерігається стабільне зменшення інтенсивності інноваційних витрат. Так, у 2014 році загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств становив лише 0.5% ВВП[1].

Таким чином, розглянувши вищезгадані проблеми, можна дійти висновку про необхідність впровадження інвестиційно-інноваційного процесу як найефективнішого методу досягнення економічного зростання. Однак, спостережувана нестача фінансових ресурсів, потрібних для належного забезпечення наукових досліджень та розробок, перешкоджає процесам інноваційного розвитку. Діяльність підприємств у цій сфері знаходиться на початковому етапі і потребує участі держави як в інвестиційному, так і в організаційному аспектах. Тому надзвичайно важливим є вивчення факторів, які впливають на фінансування інноваційної діяльності, а також продовження досліджень у таких напрямках як: реформування науково-технічних програм у відповідності до сучасних вимог; зміни у системі кредитної політики задля впровадження інновацій у виробництво; способи залучення державних та закордонних інвестицій до сфер, що потребують інновацій та являються найбільш пріоритетними з точки зору довгострокової політики.

1. АНАЛІТИЧНА ДОВІДКА Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік [Електронний ресурс] // Міністерство освіти і науки України Український інститут науково-технічної і економічної інформації.
2. The Global Innovation Index 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
3. <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>.
4. Competitiveness Rankings [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>.

## **ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Однією із характерних особливостей сучасної економіки стала інноваційна спрямованість економічного розвитку, пов'язана із створенням, освоєнням і поширенням нововведень у різних сферах. Світовий банк проводив щодо оцінки інноваційного розвитку країн світу. Так у Рейтингу країн світу за Індексом інновацій (The Global Innovation Index 2014) за даними 2014 року Україна посіла 63 місце із 143 можливих.

Особливо важливе значення впровадження інновацій має для харчової промисловості. Без впровадження передових досягнень науки і техніки у виробництво харчових продуктів неможливо гарантувати економічну та продовольчу безпеку. Харчова промисловість є однією з галузей української промисловості, що розвивається найбільш швидкими темпами. Це, звичайно, в першу чергу пов'язане із великим попитом на продукцію, яка виробляється. За різними оцінками продукція харчової промисловості на сьогодні складає 15 – 23 % усієї промислової продукції, яка виробляється на території України. За останні роки обсяги виробництва продукції харчової промисловості скоротилися на 40 – 50 %. Існуючі технології і застаріле обладнання не забезпечують конкурентоспроможності продукції (ступінь зносу складає понад 45 %). Фондозабезпеченість одного робітника в даній галузі менша, ніж у Франції у 180, Австрії – у 136 разів. У західних країнах частка харчової промисловості у структурі АПК 60 – 70 %, в Україні – лише 30 – 35 %.

Харчова промисловість одна з галузей вітчизняної промисловості, що розвивається найбільш динамічно. Це, звичайно, в першу чергу пов'язане із великим попитом на продукцію, яка виробляється. Саме ця галузь із найменшими втратами пережила кризовий період і з початку 2010 року поступово нарощує обсяги виробництва. За різними оцінками продукція харчової промисловості на сьогодні складає більше 15 % усієї промислової продукції, яка виробляється на території України.

Найбільший внесок у приріст ВВП України у 2014 році вкладала харчова та переробна промисловість (24 %). Така ситуація є незмінною з 2001 року. Частка ВВП для харчової та переробної промисловості за останні 12 років не зазнавала великих змін (відхилення від середнього значення не перевищувало 5 %).

У 2013 р. проти 2007 р. частка реалізованої інноваційної продукції за усіма показниками знизилась майже у 2 рази. Частка підприємств харчової промисловості, що займалися інноваційною діяльністю, зростає протягом 2007 – 2013 рр. тільки у групах виробництво олії та тваринних жирів і виробництво готових кормів для тварин.

За період 2007 – 2013 рр. для харчової промисловості зберігалася тенденція: більшість підприємств витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення і значення даного показника становило майже 60 % у 2013 р. Останнім часом у харчовій галузі збільшувалась тільки частка підприємств, які витрачали кошти на «придбання машин, обладнання та програмного забезпечення», і зменшувалась – за іншими

напрямами витрат. Частка промислових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, за напрямами діяльності у 2007 – 2013 рр. представлена.

За даними 2013 р. майже восьма (близько 12 %) частина інноваційно-активних підприємств спрямовує свою діяльність на придбання нових технологій, щодо передачі нових технологій, то частка таких підприємств за даними 2007 – 2009 рр. становила 0 %, у 2010 – 2013 рр. ситуація трохи покращилась, але даний показник так і не перевищив 1 %. За період 2007 – 2013 рр. все-таки більшість нових технологій (технічних досягнень) була придбана в Україні. Частка придбаних нових технологій в Україні у 2013 р. знизилась до рівня 2007 р. Щодо переданих нових технологій, то цей показник становив 0 %.

При аналізі інноваційної діяльності харчової промисловості слід особливу увагу звернути на одну із важливих причин стримування розвитку інноваційної діяльності підприємств – фінансування, якому в нашій країні, на жаль, не приділяється належна увага. Для України у 2007 році рівень фінансування у сфері інновацій складав лише 0,85 % ВВП, тоді як для країн ЄС середній показник фінансування у 2006 році становив 1,7 % ВВП, до того ж у рамках ЄС прийнято орієнтир для визначення обсягів фінансування розвитку інноваційної складової, який до 2011 року повинен був би становити не менше 4 % національного ВВП, чого на жаль не відбулось. Як свідчать дані офіційної статистики, за період 2007 – 2013 рр. фінансування інновацій на підприємствах харчової промисловості в основному здійснювалося за рахунок власних коштів. Можливо це є однією із причин того, що скоротилася загальна сума витрат на інновації у харчовій галузі (у 2013 р. проти 2007 р. – зниження на 13 %). Позитивна тенденція, яка спостерігалась у 2011 – 2013 рр., привела до збільшення досліджуваного показника в цілому у 2013 р. проти 2010 р. майже у 2,5 рази. Вкладом держави у фінансування інновацій у харчовій промисловості за даними 2007 р. було 0,2 % від загального обсягу інноваційних витрат (у такі галузі, як виробництво м'яса і м'ясної продукції, виробництво кормів для тварин), іноземних інвесторів – 0,3 % (виробництво м'яса і м'ясної продукції, виробництво кормів для тварин, виробництво напоїв), за період 2008 – 2013 рр. – інновації у харчовій промисловості державою не фінансувалися. Виходячи з цього підприємствам приходится розраховувати тільки на свої сили. У 2009 – 2013 рр. фінансування інновацій за рахунок коштів кредитів значно знизилося у середньому більше як у 2 рази, причому на пільгових умовах кредити взагалі не надавалися.

Отже, можна стверджувати, що економічний розвиток харчової промисловості безпосередньо пов'язаний із впровадженням інновацій. Саме інновації сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності галузі на міжнародному ринку. Проведене дослідження інноваційного розвитку харчової промисловості показало, що основними факторами, які стримують впровадження інновацій і негативно впливають на забезпечення продовольчої безпеки є: недостатня фінансова державна підтримка, брак власних коштів, низький платоспроможний попит на нову продукцію, великі витрати на нововведення, високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведень, брак кваліфікованого персоналу та інформації як про нові технології, так і про ринки збуту, відсутність можливості об'єднання з іншими підприємствами і науковими організаціями для спільних НДР, недосконалість законодавчої бази.

**Т.П. Лободзинська**  
*к.е.н., доцент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*  
**В.Ю. Лободзинський**  
*асистент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ТРАНСФЕР В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ПІВДЕНКАБЕЛЬ»**

Перспективним механізмом стабілізації економіки та однією із важливих складових інноваційного процесу є трансфер технологій, сутність якого полягає в передачі нових технологій, технологічного обладнання та науково-технічних знань.

Трансфер технологій та обмін результатами науково-технічної діяльності в електротехнічній галузі характеризується низкою проблем, найбільш суттєвими з яких є: незначні обсяги реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринку, незначні обсяги науково-технічного обміну, високий ступінь інерційності розвитку науково-технологічної сфери, особливо людського капіталу [2,5,6,7].

Згідно Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», суб'єктами трансферу технологій є:

1) уповноважений орган з питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері трансферу технологій, уповноважений орган з питань реалізації державної політики у сфері трансферу технологій, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, а також Національна академія наук України та галузеві академії наук, які беруть участь у закупівлі, передачі та/або використанні технологій;

2) підприємства, наукові установи, організації, вищі навчальні заклади та інші юридичні особи незалежно від форми власності, що створюють та/або використовують технології та/або їх складові і яким належать або передаються майнові права на використання об'єктів права інтелектуальної власності, що є складовими технологій;

3) фізичні особи, які безпосередньо беруть участь у створенні, трансфері та застосуванні технологій та/або їх складових, надають необхідні для цього інформаційні, фінансові та інші послуги на всіх стадіях просування технологій та/або їх складових на ринок [8].

Потреба у передачі та придбанні технологій залишається широко обговорюваним питанням на підприємстві ПАТ «Південкабель» [4]. Досліджуючи це питання було проаналізовано діяльність структурних підрозділів, які задіяні до трансферу технологій, та розглянута взаємодія структур управління технологічним трансфером на підприємстві. Необхідно зазначити, що на ПАТ «Південкабель» застосовуються наступні основні принципи технологічного трансферу: 1) корисність технології; 2) сприятливі економічні та соціальні умови передавання технології; 3) готовність і здатність підприємства адаптувати і використовувати технологію.

Трансфер технологій передбачає застосування знань, цільове їх використання, також є особливо складним видом комунікації, оскільки найчастіше вимагає злагоджених дій двох і більше індивідуумів або

функціональних осередків, розділених структурними, культурними та організаційними бар'єрами.

Критеріями успіху трансферу технологій вважається: здійснення високоякісних, глибоких досліджень; своєчасне надання досягнення результатів компаніям-акціонерам. Такий трансфер технологій доречний на підприємстві ПАТ «Південкабель».

Основними формами міжорганізаційного трансферу технологій на послідовних стадіях від НДДКР до практичного промислового використання є:

- передача технології знов утвореним компаніям;
- технологічний трансфер з дослідницьких організацій у діючі підприємства;
- передача високих технологій для подальших досліджень відомчим лабораторіям, університетам та об'єднанням [1, 2].

Комерціалізація технологій являє собою процес, за допомогою якого результати НДДКР вчасно трансформуються у продукти і послуги на ринку. Цей процес вимагає активного обміну ідеями і думками, як за технологіями, так і з питань ринку. Результати процесу комерціалізації приносять вигоди не тільки у вигляді повернення інвестицій у НДДКР, але й у вигляді збільшення обсягу продукції, підвищення її якості та зниження ціни, допомагають визначити потреби до утворення і перенавчання кадрів для забезпечення вже існуючих та нових робочих місць на ринку. Саме комерціалізація технологій часто є головною рушійною силою, що викликає створення нових і омолодження існуючих секторів промисловості [2, 3].

Отже, проаналізовано систему управління трансфером технологій в контексті інноваційного розвитку підприємства ПАТ «Південкабель» та виявлено позитивні і негативні сторони. Гальмування у реалізації проектів щодо трансферу технологій на підприємстві головним чином зумовлено низьким розвитком інноваційних процесів, недостатністю джерел фінансування і досвіду щодо розробки та реалізації інноваційних стратегій.

Трансфер технологій є визначальною складовою інноваційного потенціалу підприємства, а також його здатністю залучати ресурси для інноваційного розвитку. Вихід на більш високий рівень розвитку трансферу технологій потребує формування сприятливих умов для інноваційної діяльності, заохочення лідерів у галузі високих технологій, створення дієвого інструменту трансферу технологій.

1. Андросова О.Ф. Основні форми трансфера технологій. Досвід США // Тези міжнар. наук.-практ. конф. „Ринкова трансформація економіки України: Теорія, практика, перспективи”, 24-25 жовтня 2003 р. – Львів: Львівський нац. ун-т ім. І. Франка, 2003. – С. 6-7.
2. Фонштейн Н.М. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999. – 296 с.
3. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.
4. Структура підприємства ПАТ «Південкабель» [Електроний ресурс]. - <http://www.yuzhcable.com.ua/>
5. Діяльність УкрІНТЕІ в області трансферу технологій [Електроний ресурс]. – <https://www.indev.kiev.ua/Pages/ttn2.aspx>
6. Чухрай Н.І. Трансфер і комерціалізація технологічних інновацій // Економіка промисловості. – 2002. - № 3 (17). – с. 160-166

7. Ямчук А.В. Трансфер технологій – один із головних механізмів інноваційного розвитку в Україні [Електроний ресурс]. – <http://www.incon-conference.org.ua/download/files>
8. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [Електроний ресурс]. – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

**В.М. Марченко**

*д.е.н., професор,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФОРМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ ТА ЄС**

На сьогодні досвід країн світу підкреслив різні можливості участі держави в її економічному розвитку.

У світі існує розмаїття моделей економічного розвитку, які базуються на різній частці державної власності та формах взаємодії державного та приватного секторів економіки.

В українському законодавстві існує безліч можливих форм забезпечення ефективного функціонування і розвитку державної власності, які базуються на різних видах взаємодії держави і бізнесу. Всі види можливої взаємодії держави і бізнесу умовно можна розподілити на дві групи: ті, які забезпечують їх функціонування; ті, які забезпечують їх розвиток шляхом залучення приватного капіталу. Останню форму прийнято називати державно-приватним партнерством.

Державно-приватне партнерство – це взаємодія держави і бізнесу з метою реалізації соціально важливих проектів. При цьому воно поєднує як кращі технології та навички бізнесу, так і регульовану діяльність та захист інтересів громадян. Ефективність використання даного виду взаємодії визначається мірою виконання кожним із учасників взятих зобов'язань.

У відповідності до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [1] «партнерство – це співробітництво» між державним та приватним партнерами у будь-якій формі. Отже, з урахуванням об'єкту державно-приватного партнерства – це діяльність спрямована на спільне будівництво або експлуатацію (управління) об'єктів державної власності. Основною ознакою державно-приватного партнерства, виходячи із Закону «Про державно-приватне партнерство», є договірні відносини.

На основі економічного узагальнення правових можливостей партнерства, ідентифіковані наступні форми партнерства: концесія, оренда, лізинг, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції. Кожному виду співробітництва державного та приватного партнера відповідають закріплені в законодавстві умови договірної співпраці.

Представлені форми державно-приватного партнерства є різними з огляду на тенденції, які реалізуються завдяки їх використанню. Так, за критерієм інвестування в розвиток об'єкту лише концесія (при умові справедливого розподілу ризиків, зміни підходу до гарантій та зміни методики розрахунку концесійних платежів), спільна діяльність та угоди про розподіл продукції дозволяють залучити значні обсяги приватних інвестицій. Концесія дозволяє реалізувати ті державні соціальні проекти, які вимагають значних обсягів фінансування, і які залишаються нереалізованими, або реалізуються державою

за рахунок кредитів міжнародних організацій, що, по-перше, збільшує вартість таких проектів, по-друге, виводить гроші з економіки країни.

За критерієм забезпечення функціонування важливих для економіки об'єктів державної власності пріоритетними є такі форми партнерства як концесія (послуг), оренда і лізинг.

Для держави концесія вигідна тим, що вона:

- повертає приватні гроші, зберігаючи власність над об'єктом;
- може підвищити ефективність управління об'єктом, передавши його приватній особі, за рахунок цього посилити конкуренцію в галузі і якість надаваних послуг.

Концесіонер отримує:

- доступ до раніше недоступних для нього привабливих і стратегічно важливих економічних об'єктів;
- розподіл ризиків;
- державні гарантії повернення вкладених коштів (як мінімум, істотною їх частини).

За критерієм забезпечення функціонування важливих для економіки об'єктів державної власності пріоритетними є такі форми партнерства як концесія (послуг), оренда і лізинг.

У світовій практиці концесія - дійсно успішний механізм державно-приватного партнерства.

Так, в ЄС правове регулювання концесії визначено в Директиві 2014/25/EU, про закупівлі в публічному секторі (Directive 2014/25/EU of 26 February 2014 on procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors and repealing Directive 2004/17/EC.). Відповідно до даної Директиви існують два об'єкти концесії: роботи і послуги.

Основними умовами концесії за правом ЄС є: 1) отримання відшкодування вкладених інвестицій виключно із доходу від експлуатації об'єкту концесії; 2) передача операційного і фінансового ризику концесіонерові. У випадку нереалізованості останньої обов'язкової умови концесії, має місце факт державних закупівель, а не концесія.

Отже, у відповідності до Директиви ЄС, концесіонеру передаються всі ризики, пов'язані з експлуатацією об'єкта концесії. У випадку часткової передачі ризику концесіонерові, та державного гарантування відшкодування вкладених інвестицій при відсутності достатніх доходів концесіонера від експлуатації об'єкту концесії, має місце не концесія, а контракт на виконання робіт.

Найпоширенішими об'єктами концесії робіт є головні інфраструктурні об'єкти країни: дороги, мости, тунелі. Видом робіт є будівельні роботи.

Об'єктами концесії послуг є залізниці, порти, будинки культури, заклади харчування, спорту, відпочинку тощо.

Отже, в умовах дефіциту державного бюджету приватизація державних підприємств перетворилася в джерело його поповнення. Відмова держави від виконання функцій власності та управління державними об'єктами не завжди є економічно об'ґрунтованою та доцільною.

Світовий досвід виявив широкі можливості та ефективність використання різних форм державно-приватного партнерства.

Систематизація законодавства підтвердила наявність офіційно закріплених форм розвитку державно-приватного партнерства, які реалізують різну мету, різні пропорції розподілу ризиків та зобов'язань щодо інвестування в об'єкт партнерства. Однак активність та ефективність використання

законодавчо дозволених форм державно-приватного партнерства в Україні є досить низькою, що потребує подальшого дослідження та розробки економічно обґрунтованих умов партнерства, заснованих на принципах взаємної вигоди та реальної рівноправності.

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>

**К.Д. Овчинніков**  
*студент,*  
*Національний технічний університет України “КПІ”*

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Протягом останніх п'яти років Україна не може вийти з негативної зони інвестиційного клімату хоча б на нейтральну смугу. Досвід багатьох країн світу показує доцільність отримання інвестицій шляхом створення благосприятливих умов для іноземних інвесторів. Причина проста – нестабільність політичної ситуації в країні та банальна відсутність спрямованості на залучення інвестицій. Окрім цього, блокуванням є також те, що податкова система недосконала, і потребує серйозного перегляду.

Оскільки міжнародні інвестиції прямо співвідносяться з економічною ситуацією в країні, розумно буде згадати, що ми отримали неабияку спадщину з СРСР, але в реаліях нашого часу потрібно реформувати підприємства, які виробляють товари з низькою доданою вартістю на експорт. Або ж взагалі змінювати вектор розвитку України. Для цього необхідні нові технології, грошові інвестиції, що сприятиме випуску продукції, конкурентноздатної на світовому ринку.

Несприятливий інвестиційний клімат України включає в себе адміністративні перешкоди, складну систему ліцензування та перепони з боку влади. Прикладом може слугувати побудова парому на Румунію в Одеській області, яка за багатьма пунктами буде сприяти розвитку економіки України. Це створення швидкого товарообігу з країнами Європи, робочі місця та багато іншого. Декілька років цей проект не могли розпочати, завдяки нерозумінню влади, або ж її тотальній корумпованості.

Вважаємо проблемою те, що держава створює перешкоди для міжнародних підприємців, які є обличчям України. Ведення бізнесу в країні стало вкрай проблематичним, тому значна кількість кваліфікованих спеціалістів та підприємців полишають спроби, виїжджаючи в інші регіони світу, де для ведення своєї підприємницької справи створені всі належні умови. За політичною нестабільністю криється ще більш страшний ворог – непрозорість законодавчої бази, яка, в сукупності з некомпетентними чиновниками, що приходять до влади, запускає механізм для знищення малого та середнього бізнесу. Це також гальмує процес надходження іноземних інвестицій в економіку України. Якщо певні іноземці і хочуть працювати з українцями, то вони точно не захочуть мати справ із нашим законодавством, яке тільки ускладнить їх життя.



Створення електронних митниць є одним із перших і ключових кроків до налагодження стабільного інвестиційного клімату. Впровадження певних систем, які б допомагали бачити та контролювати владу теж є кроком до поліпшення економічної ситуації в країні, а відповідно і міжнародної політики. Тому що негативну дію на інвестиційний клімат спричиняє саме непрозорість законодавства, відсутність чітких, легко зрозумілих і загальноприйнятих методів ведення господарської діяльності як на вітчизняному, так і на світовому ринках. Це обгрунтовується тим, що за методикою відомої аудиторської компанії Price Water House Coopers (PWC), обчислюючи, так званий індекс непрозорості (opacity index), який залежить від: рівня корупції, непрозорості законодавчої системи, економіки і фінансової політики, стандартів бухгалтерського обліку та відносин у бізнесі, отримуємо невтішний результат.

На нашу думку, в Україні необхідно розробити заходи для підвищення прозорості економіки до рівня Сінгапуру, що, за розрахунками фахівців, дало б такий ефект, як зниження податкового навантаження на інвестора на 43 %. А для бюджету – реальне зниження податків можливо замінити організаційними заходами.

Перш за все, потрібно укріпити правові гарантії для зовнішніх інвесторів, забезпечити інвесторам стабільний, передбачений правовий режим, відповідний стандартам СОТ. Потрібно сформувати службу по роботі з інвестиціями, яка б чітко розділяла й відстоювала права інвесторів, та формувала необхідні умови для них. Тому що країні вкрай потребує інвестиції у промисловість, сільське господарство, науку та інші сфери. Під інвестиціями ні в якому разі не повинні сприйматися кредити, яких і так багато, тому забезпечення прозорості звітності та перекладення її оформлення на спеціальну службу було б слушним кроком [2].

Також, необхідно стимулювати ринок товарів в Україні, створюючи умови для ведення бізнесу на території України та міжнародного бізнесу. Впровадження програмних продуктів, адаптованих під реалії часу, у різних сферах діяльності, надасть можливість направити вивільнені кошти на стимулювання бізнесу в країні.

Отже, розвиток економіки України в цілому спричинить приплив інвестицій, тому потрібно виготовляти на експорт саме українські товари, які мали б високу додану вартість. Також, Україна має вдале географічне положення, адже розташована на шляху основних транзитних потоків товарів, що сприяє налагодженню та збільшенню товарообміну [1].

Проте, Україні не вдається домогтися відчутних результатів у експорті інноваційної продукції та створення умов для вітчизняних виробників, тому інноваційна сфера поки що не стала привабливою для іноземних інвесторів. Недостатність фінансування у цій сфері можна поповнити за рахунок джерел, які зарекомендували себе у розвинених країнах і практично не використовуються в Україні [3, 4].

По-перше, необхідно створити венчурні фонди, які потребують запровадження системи гарантій фінансових ризиків, формування системи державного страхування венчурних фондів, а також малих і середніх інноваційних підприємств, створення спеціальних умов оподаткування.

По-друге, для стимулювання інноваційної діяльності можливе створення спеціальних лізингових компаній, які, принаймні, тимчасово будуть звільнені від податків. Найбільші пільги при цьому необхідно надавати у тому випадку, коли одержується в лізинг вітчизняне інноваційне устаткування.

По-третє, для створення сприятливого інвестиційного клімату потрібна прозорість нормативно-законодавчої бази, розвиток ринку цінних паперів, чіткі механізми і регламентовані терміни розгляду інноваційних проектів та правова захищеність проектів.

Із запровадженням законів та норм, які використовуються у світовій практиці, можливе створення підґрунтя для іноземних інвестицій.

1. Сорокин М.Э. Инновационный бизнес: «замкнутый круг» или жизненный цикл? / М.Э. Сорокин // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. — 2009. — С. 191-193.
2. Коноваленко В. «Інвестиційний клімат»: хто платить, той і замовляє музику // Дзеркало тижня. — 2006. — №40. — с.11.
3. Кукурудза І. І. Інноваційна діяльність в регіоні : стан, проблеми, перспективи / І. І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 1. — С. 67–70.
4. Йовенко Я. Государственная инновационная политика / Я. Йовенко, Р. Каменев // Бизнес. — 2011. — № 34. — С. 44–55.

**М.О. Пухова**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЛАЗЕРНОГО ОБЛАДНАННЯ В УКРАЇНІ**

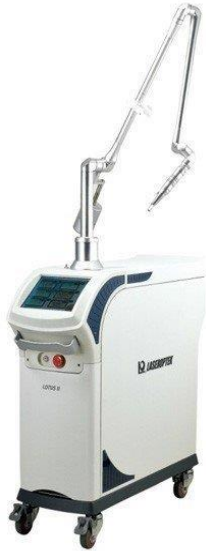
Характерною рисою сучасності є надзвичайно стрімкий розвиток технологій у всіх сферах діяльності людини. Зокрема, це стосується й медицини. Одним із найпрогресивніших напрямів на сьогодні вважається лазерна медицина (включаючи такі її області як хірургія, офтальмологія, дерматологія, стоматологія, отоларингологія, урологія, гінекологія та косметологія).

Сучасна лазерна медицина розвивається по трьом напрямам: лазерна хірургія, лазерна терапія та лазерна діагностика. Унікальні властивості лазерного променя дозволяють виконувати операції максимально ефективно з мінімальною деструкцією навколишніх тканин, високою стерильністю, сухістю операційного поля («спаювання» кровоносних судин під час операцій) [1]. Окрім цього, «лазерний скальпель» при русі вздовж біологічної тканини забезпечує постійну глибину інцизії, або порізу, що надає змогу проводити операції з мінімальною інвазією [2].

Країни, в яких медицина займає передове місце – Японія, Німеччина, Ізраїль, Іспанія тощо, вже активно користуються усіма перевагами лазерних технологій на державному рівні, в той час, як Україна тільки починає освоювати цей напрям. На даний момент високоякісне лазерне обладнання має більш-менш широке розповсюдження лише в приватних клініках України. Це передусім, імпортне косметологічне обладнання для лазерної епіляції, видалення пігментних плям, ластовиння, бородавок, татувань; обладнання для пластичних операцій (підтяжок, омолодження шкіри, видалення рубців та новоутворень на шкірі тощо). Вартість подібного обладнання сягає понад 1млн. грн. (рис. 1).

В державних медичних закладах загалом зустрічається лише недороге терапевтичне лазерне обладнання вітчизняного виробництва (вартістю до 15 тис. грн.). В цих же медичних закладах проводиться велика кількість хірургічних

операцій, ефективність яких можна було б підвищити завдяки якісному хірургічному лазерному обладнанню. Вартість лазерів для проведення хірургічних операцій з мінімальними надрізами, наприклад, складає не менше 500 тис.грн. [6].



Лазер LOTUSII  
Вартість  
1459576,75 грн.[3]



Лазер MIDEPI  
Вартість  
1105740 грн.[4]



Лазер HELIOSII  
Вартість  
1459576,75 грн.[5]

Рис. 1. Лазерне обладнання та його вартість в Україні.

У 2015 році з державного бюджету України на потреби медицини було виділено 6,5 млрд. грн., з яких субвенції на закупівлю медикаментів та виробів медичного призначення (в тому числі медичного обладнання) – 129,7 млн. грн. [7]. На цю суму можна закупити 233 хірургічних лазери ERASER-C. У той час як лише в м. Києві налічується 279 державних медичних закладів [8].

Очевидно, що для забезпечення якісним обладнанням державних медичних установ знадобляться суттєві інвестиції, яких держава не може надати, враховуючи складну ситуацію в країні. Для вирішення цього питання, доцільно, на наш погляд, було б використати досвід інших країн, зокрема, Білорусі. Президент О. Лукашенко одним із своїх указів заборонив старшокласникам виїжджати за кордон на лікування [9]. Невдовзі це призвело до того, що значна частина населення країни була «вимушена» інвестувати у розвиток вітчизняної медицини.

Таким чином, враховуючи активний розвиток лазерних медичних технологій у світі та їх високу ефективність, вважаємо необхідним їх активне впровадження на території України. Проте, враховуючи складність економічного становища в Україні та недостатнє фінансування державою сфери охорони здоров'я, одним зі шляхів руху до високих стандартів медицини в Україні, бачимо самофінансування через нормативні зміни.

1. Лазеры для хирургии и косметологии – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.medlaser.ru/applic.html>

2. Лазеры в медицине: различные аспекты применения – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://photonics-biotech.com/blog>
3. Лазер LOTUSII–Электронный ресурс – Режим доступа: <http://kiev.all.biz/erbievyj-lazer-lotusii-g9696308#.VtMqRPmLQTg>
4. Лазер MIDEPI–Электронный ресурс – Режим доступа: [http://kiev.all.biz/kosmetologicheskij-lazer-midepi-g9696307#.VtMqR\\_mLQTg](http://kiev.all.biz/kosmetologicheskij-lazer-midepi-g9696307#.VtMqR_mLQTg)
5. Лазер HELIOSII–Электронный ресурс – Режим доступа: <http://kiev.all.biz/neodimovyj-lazer-helios-ii-g9696309#.VtMqBvmLQTg>
6. Хирургический лазер CO2 лазер ERASER-C – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://kiev.all.biz/hirurgicheskij-lazer-so2-lazer-eraser-c-g9696312#.VtMqPvmLQTg>
7. Госбюджет 2015 – Электронный ресурс – Режим доступа: [http://delo.ua/ukraine/gosbjudzheta-2015-s-nadezhdoj-na-medicinskiju-reformu-289042/?supdated\\_new=1456682959](http://delo.ua/ukraine/gosbjudzheta-2015-s-nadezhdoj-na-medicinskiju-reformu-289042/?supdated_new=1456682959)
8. Госучреждения – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://pharmasvit.com/db/state-institutions>
9. Лукашенко запретил старшекласникам лечиться за границей – Электронный ресурс – Режим доступа: [http://censor.net.ua/news/55044/lukashenko\\_zapretil\\_starsheklassnikam\\_lechitsya\\_za\\_granitseju](http://censor.net.ua/news/55044/lukashenko_zapretil_starsheklassnikam_lechitsya_za_granitseju)

**Н.В. Рощина**

*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**В.Е. Мельничук**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТЕХНОПОЛІСІВ У СУЧАСНОМУ ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**

На сьогоднішній день усі країни світу намагаються за допомогою інноваційної діяльності зробити феноменальний прорив у провідних галузях економіки, орієнтуючи їх на структурну перебудову, енергозбереження, зменшення матеріаломісткості та підвищення наукомісткості.

Сучасний технополіс – міське утворення з науково-дослідними установами, навчальними закладами, високотехнологічними підприємствами, житловими масивами та відповідними об'єктами інфраструктурного забезпечення.

Технополіс являє собою науково-дослідний комплекс. Він готує технологічні прориви в технологіях на основі фундаментальних наукових досліджень міжгалузевого характеру, які визначають доцільність функціонування розміщених у ньому виробництв з подальшим використанням у сучасному інноваційному просторі.

Технополіс характеризується гнучкістю та високим рівнем адаптивності щодо для формування нових структур, перерозподілу ресурсів, утворення нових суб'єктів наукової, науково-технічної та промислової діяльності.

Головними аспектами позитивного розвитку технополісу можна вважати розроблення стратегічного плану його формування, створення критичної маси талановитих вчених, інженерів і підприємців, наявність тісних зв'язків академічної науки, промисловості та органів влади, широке залучення венчурного капіталу та інших фінансових ресурсів [2].

Організація та створення технополісів вимагає широкомасштабної

підготовчої роботи, що передбачає узгодженість дій між владними структурами різного рівня, починаючи з урядового і закінчуючи регіональним та міським, а також усіх зацікавлених науково-дослідних, підприємницьких, фінансових організацій.

Популярність ідеї створення технополісів пояснюється тим, що їх організація сприяє правильному розміщенню продуктивних сил, децентралізації промисловості, вирівнюванню економічного рівня віддалених районів і центру.

Наразі в Україні функціонують лише декілька технополісів. Одним з них є Технополіс «Київська політехніка», створений на базі Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут».

Відповідно до проекту Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України до кінця 2015 року передбачалось створення 5 інфраструктурних комплексів (технополісів) у 5 великих містах, але до сьогодні дану програму не виконано.

Утворення технополісів потребує значних фінансових інвестицій. Капіталовкладення, необхідні для цього, залежать від цілого комплексу обставин, у тому числі від головних напрямів діяльності, обсягу запланованих будівельних робіт, кількості та якості будівельних об'єктів, передбачуваної кількості організацій у складі технополісу, а також їх спеціалізації, що, в свою чергу, потребує відповідного оснащення тощо. Головним капіталовкладником для фінансового забезпечення технополісів найчастіше стає уряд, місцеві органи влади, потужні підприємства, компанії, банки, науково дослідні інститути. У кожному конкретному випадку модель фінансування буде залежити від рівня економічного розвитку країни, соціально-економічної політики уряду.

Слід зауважити, що зовнішні інвестиції часто не сприяють розвитку інфраструктури технополісів, а навпаки ведуть до їх односторонності. У конкурентній боротьбі за швидкою прибутковістю іноземні інвестори можуть вкладати кошти не в перспективні наукомісткі галузі, а в ті, що дають прибутки сьогодні. В Україні є всі можливості до створення технополісів, тому треба працювати у даному напрямку та слідувати новим тенденціям сучасного інноваційного простору.

1. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посіб. / Т. В. Майорова. – 3-є вид., перероб. та доп. – К.: ЦНЛ, 2004. – 376 с.
2. Федулова, І. Л. Інноваційна економіка : підруч. / І. Л. Федулова. - К. : Либідь, 2006. – 480с.
3. А. Б. Аль-Хураші. Організація технополісів як ефективної інноваційної форми управління містом [Електронний ресурс] - Режим доступу сайту:<http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=3218>
4. Тульчинська С.О. Розвиток технополісів та наукових парків у контексті формування інноваційної економіки. [Електронний ресурс] – Режим доступу сайту:[http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_2/files/EC210\\_44.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_44.pdf)
5. Михайлова Л.І. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. / Л.І. Михайлова, С.Г. Турчина. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 247 с.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИОНИЧЕСКИХ ПРОТЕЗОВ В УКРАИНЕ**

Бюджетное финансирование закупок высокотехнологического медицинского оборудования в Украине крайне ограничено. Вследствие чего нам приходится быть потребителями чужих технологий. Именно этим объясняется преобладающее наличие на отечественном рынке устаревшего оборудования. Частная медицина также не может развиваться должным образом, поскольку вынуждена закупать оборудование зачастую на вторичном рынке медицинского оборудования [1].

Как известно, на сегодняшний день в Украине обострилась проблема с протезированием конечностей. Все чаще по разным причинам большое количество людей теряет руку или ногу, и становятся инвалидами. Но каждому хочется быть полноценным самостоятельным человеком. Бионические протезы помогают воплотить мечты о полноценности. Современный бионический протез имеет 14 видов захвата в отличие от тех протезов, которые изготавливаются сейчас в Украине. Им можно выполнять движения, которые требуют точности, например, открывать дверь ключом, работать компьютерной мышкой, держать хрупкие вещи [2].

Бионические протезы конечностей, снабженные компьютерным процессором и несколькими крохотными, но мощными электромоторами, реагируют на нервные импульсы, которые возникают в культе ампутированной конечности, когда человек пытается выполнить, то или иное действие. После обработки нервных сигналов процессором они превращаются в электрические команды, направляемые моторам. Это подразумевает индивидуальное изготовление, настройку и техническое обслуживание протеза, а так же обучение человека не бояться пользоваться «новой» рукой [4].

Как известно, в разных странах различные цены на бионические протезы, которые варьируются в пределах 20-120 тыс. дол. Рассмотрим факторы, влияющие на цену [3]:

1. Материал, из которого изготовлен протез. Материал должен отвечать 2-м критериям – быть прочным и легким. Таким материалом является титановый сплав.

2. Различные датчики прикосновения давления, температуры которые делают протез чувствительным.

3. Протезы с использованием шарниров, заменяющих локтевой, коленный сустав или другие суставы являются более дорогими.

4. Автономный источник питания с достаточной емкостью.

5. Объем ампутированной конечности.

6. Наличие непромокаемого покрытия.

7. Наличие электроники и микродвигателей – чем мощней процессор, большее количество датчиков и микродвигателей, тем дороже такой протез.

8. Торговая марка.

Средняя зарплата в Украине составляет 3455 грн./мес. (это около 128 дол.) [5]. Таким образом, даже самый дешевый заграничный протез оказывается слишком дорогим в украинских реалиях. Однако, несмотря на такую

пессимистическую картину, мнения экспертов и аналитиков в большинстве сводятся к необходимости поддержки национального производства высокотехнического оборудования, создания сервисных технических служб по обслуживанию такой техники. Главным «месседжем» недавнего IV Украинского форума операторов рынка медицинских изделий стала необходимость мобилизовать внутренние резервы страны – перейти от дистрибуции к производству товаров или созданию собственных брендов.

Также необходимым считаем международное сотрудничество для обмена опытом и обучения специалистов, несмотря на незначительное присутствие иностранных компаний в Украине. Отсутствие четких и прозрачных правил игры сдерживает выход на украинский рынок иностранных компаний. Однако рынок медицины Украины, в частности, протезирования, по-прежнему представляет интерес для инвесторов, что открывает возможности для решения вышеперечисленных проблем.

1. Гребенюк С. Н. Украинский рынок высокотехнологичного оборудования для медицины [Электронный ресурс] / С. Н. Гребенюк, В. С. Гребенюк // Провизор – Режим доступа до ресурсу: [http://www.provisor.com.ua/archive/2003/N14/art\\_07.php](http://www.provisor.com.ua/archive/2003/N14/art_07.php).
2. Nadikova D. В Украине будут производить бионические протезы рук для участников АТО - Seemoreat: <http://protez.org.ua/bionicheskie-protezy-ruk/#sthash.fmmgDRbH.dpuf> [Электронный ресурс] / DariaNadikova // Украинский протез. – 908. – Режим доступа до ресурсу: <http://protez.org.ua/bionicheskie-protezy-ruk/>.
3. Бионические протезы [Электронный ресурс] // протезирование конечностей – Режим доступа до ресурсу: <http://протезирование-конечностей.рф/>.
4. Современные технологии протезирования: как ИТ помогает людям жить [Электронный ресурс] // ITC.UA. – 2508. – Режим доступа до ресурсу: [http://itc.ua/articles/covremennye\\_tehnologii\\_protezirovaniya\\_kak\\_it\\_pomogaet\\_lyudya\\_m\\_zhit\\_48171/](http://itc.ua/articles/covremennye_tehnologii_protezirovaniya_kak_it_pomogaet_lyudya_m_zhit_48171/).
5. Средняя зарплата в Украине [Электронный ресурс] // Финансовый портал Минфин. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/average/detail.php?2015-01>.

**І.С. Телелейко**  
*студент,*

**Т.В. Обелець**

*к.е.н., ст. викладач*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ПРОДАЖУ ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ У ЧАСИ ІНФОРМАЦІЙНО- ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ПРИКЛАДІ ПП «БЕСТ ПРІНТ»**

Методичні матеріали. У сучасних умовах динамічного середовища в Україні важливе значення набуває факт наявності конкурентоздатності серед комерційних підприємств. На прикладі фірми «Бест Прінт» висвітлимо проблематику та методи удосконалення комерційної діяльності. Декілька слів про фірму: була заснована в 2000 році, основним напрямком діяльності компанії являється продаж обладнання для типографій та копії-центрів. «Бест Прінт» – авторизований партнер компанії Canon в Україні, еліт партнер компанії Konica Minolta(найкращий партнер Konica Minolta в Україні в 2012 році)[1].

Актуальність проблеми. Постійні зміни галузі поліграфії забезпечують активну діяльність та прогресивність на ринку збуту, яка забезпечує необхідний рівень продажу для компанії. Адже, тренд на цифрові дуплікатори, листопідбиральне обладнання та офсетні машини вже зійшов нанівець, а саме ці напрямки товарних одиниць були найпоширеніші останні 10 років у цій компанії. Тому, щоб вирішити проблему актуальності, зберегти конкурентоспроможність на ринку та навіть вийти у лідери, постало питання про реструктуризацію політики фірми. Формування позитивного функціонування підприємства здійснюється завдяки своєчасній адаптації власної маркетингової стратегії до мінливих, іноді жорстоких, умов ринкового середовища. Вибір найефективніших засобів маркетингового управління залежить від уміння керівників своєчасно враховувати тенденції, характерні для розвитку сучасного ринку. Основні з них – підвищення значення якості, ціни і задоволення споживачів, необхідність побудови стійких взаємовідносин з ними; вміння мислити глобально; посилення в бізнесі ролі галузей з високими технологіями; підвищення значення маркетингу послуг тощо. З переходом до ринку все більшого значення набуває комерційна діяльність торговельного підприємства. Вона є неодмінною умовою його ефективної діяльності і розвитку. Останнім часом термін «комерція» набув великого поширення. В умовах ринкового господарювання комерція – це вид торговельного підприємництва, найбільш важлива ділянка сучасного бізнесу.[2] Конструктивне вирішення проблеми. Компанія мала доволі стрімко створити стратегію удосконалення комерційної діяльності за мінімальний проміжок часу та з найефективнішою віддачею. Тому було запропоновано та вжито таких заходів:

1) Збільшення брендів. Саме цей фактор був впроваджений перший у зв'язку зі зміною попиту ринку: основна увага приділялась продажу багатофункційного цифрового обладнання, яка поділяється на професійну техніку, офісну та техніку для дому (Konica Minolta, Canon, Ricoh, Kyocera). Дилерські відносини з Canon принесли неймовірні результати – за 2015 р. (перший рік співробітництва) компанія виповнила план з продажу обладнання вже в перших числах грудня.

2) Підвищення якості реклами. Для того, щоб не тільки залишитися «на плаву», а й значною мірою збільшити обороти, виділяється на 30% більше фінансових коштів на рекламу: розширення рекламного простору (Yandex, Google), залучення більше платформ для пропозиції (HotlineUa, PriceUa), регулярний моніторинг ринку на рівень цін топових позицій по продажам, нівелювання цін в прайс-листі. Реклама – це всяка форма неособового представлення і просування ідей, товарів або послуг, яку замовляє і фінансує встановлений замовник.[3]

3) Структуризація робочого колективу. Цей пункт впливає з двох попередніх: збільшився об'єм продаж – збільшилась кількість персоналу (структурне розділення обов'язків на кожного працівника: від менеджера по роботі з клієнтами, до менеджера по роботі з малогабаритною технікою).

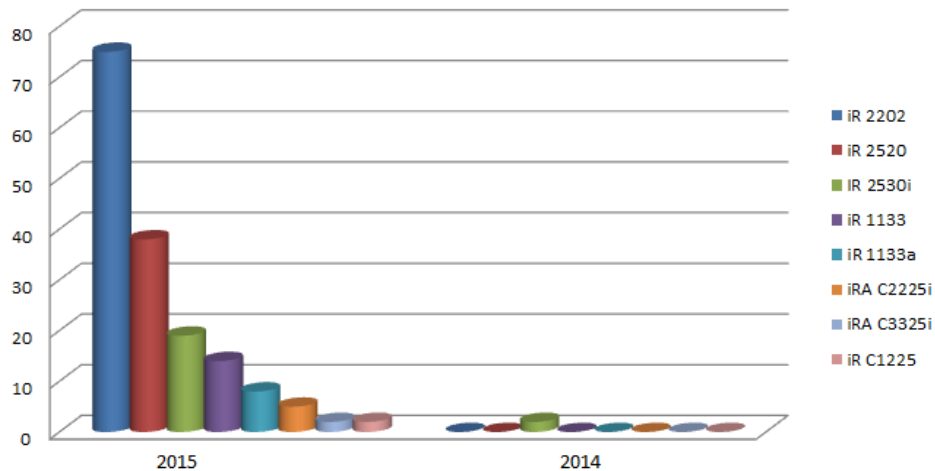
Проведемо порівняльний аналіз 2014-2015 років продажу обладнання двох провідних брендів: Konica Minolta та Canon. Із огляду на специфіку ситуації в країні, проаналізувавши результати графіків, робимо такі висновки:

- очевидне зростання продажу бренду Canon в 2015 році, взявши до уваги ті модифікації, що були впроваджені в компанії;
- перерозподіл уваги на провідні моделі ряду Konica Minolta, що, в свою чергу, теж збільшило прибуток;

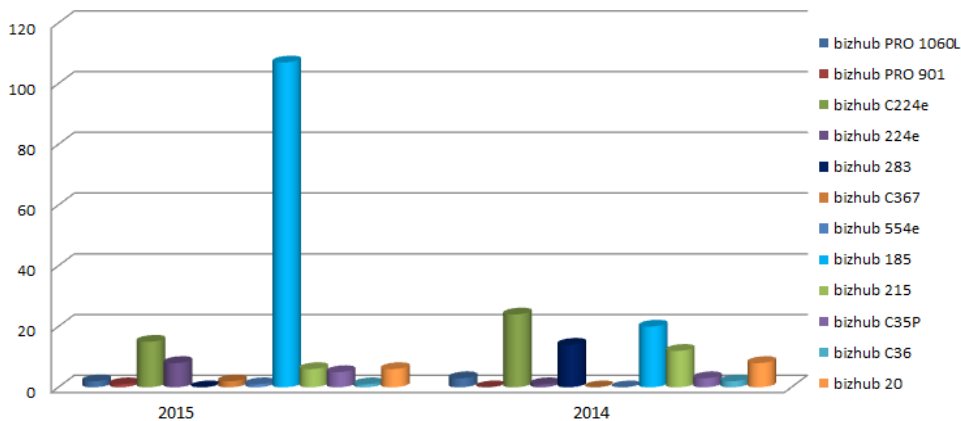


- збільшення продажу витратних матеріалів Konica Minolta на 40%.

### Загальний обсяг продажу обладнання Canon за 2014-2015 роки



### Загальний обсяг продажу обладнання Konica Minolta за 2014-2015 роки



Висновки. Перебудова політики компанії призвела до збільшення обсягів виробництва, що є кращим показником ефективності вдосконалення комерційної діяльності «Бест Прінт».

1. <http://bestprint.ua/pf18-nashi-uspehi-2012.html>
2. Конспект лекцій з самостійного вивчення дисципліни «Основи комерційної діяльності»/ Авт.: Бойко Л.Г., – Харків: ХНАМГ, 2009. – 122 с.
3. Куклін О.В. Комерційна діяльність: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2005. – 325 с.

**Н.Ю. Тимошенко**

*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Конкурентоспроможність країни у сучасному економічному просторі тісно пов'язана з її інноваційним розвитком. На функціонування національної економіки та ефективність її діяльності суттєво впливає регіональна структура інноваційно активних підприємств, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Розглядаючи інноваційну активність суб'єктів національної економіки, в першу чергу, необхідно охарактеризувати особливості інноваційної діяльності її промислового сектору [1]. Так, за даними Державної служби статистики України, у 2015 р. інноваційною діяльністю займалося 17,3% із загальної кількості промислових підприємств із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше [2]. Порівнюючи із 2014 роком – це на 1,2 % більше. На рис.1. представлено кількість та регіональне розміщення інноваційно активних підприємств України за період 2013-2014 роки.

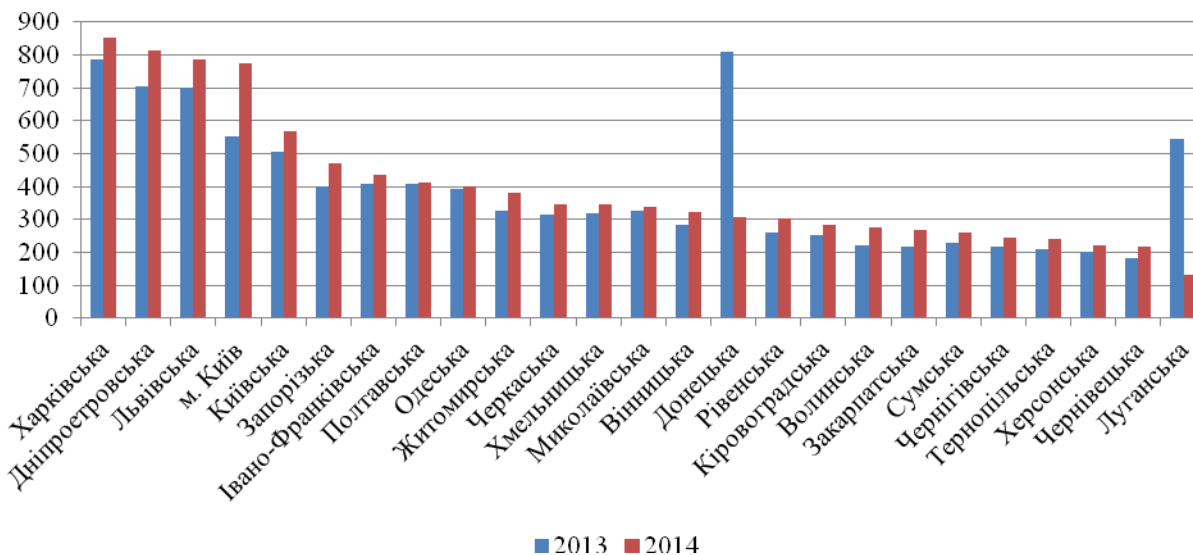


Рис. 1. Регіональна структура інноваційно активних промислових підприємств в Україні за 2013 – 2014 роки\* [складено автором на основі 3]  
 \*2013 р. і 2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та 2014 без частини зони проведення антитерористичної операції

Таким чином, найбільша кількість інноваційно активних підприємств у 2013-2014 роках була розташована у Харківській, Дніпропетровській, Львівській областях та місті Києві, а найменша – у Чернівецькій та Луганській (без урахування зони проведення АТО) області. Також важливо зазначити, що окупація АР Крим та проведення АТО на частинах території Донецької та Луганської областей суттєво вплинули на регіональну структуру інноваційно активних підприємств. Так, у 2013 році регіоном-лідером за кількістю інноваційних промислових підприємств була Донецька область, а Луганська посідала 7-е місце. Однак, через проведення АТО за 2014 рік було втрачено майже 1000 інноваційно активних підприємств, та ще понад 300 – через окупацію території Криму.

Як видно із даних рис.1, у всіх інших областях України відбулося зростання інноваційної активності всередньому на 10 – 20 %. Частково це може бути пояснено переміщенням частини зазначених інноваційно активних підприємств до інших регіонів. Так, найбільша кількість нових створених інноваційно активних підприємств зафіксована у Києві – 220 од. (+39 % щодо 2013 року).

У 2015р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% з загальної кількості промислових підприємств [3]. Серед регіонів України у 2015 році вищою за середню частка інноваційно

активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях. Лідери за їх кількістю не змінились порівнюючи із 2013-2014 роками. Це може бути пов'язано з розвитком інфраструктури інноваційної діяльності, специфікою інноваційно активних підприємств, регіональними програмами щодо активізації інноваційної діяльності, наявністю фінансових ресурсів, заінтересованістю у залученні інвестицій, а також з високою концентрацією науково-дослідних установ у регіонах-лідерах.

Якщо аналізувати структуру інноваційно активних промислових підприємств за видами економічної діяльності, то 20 % з загальної кількості припадає на виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, 12 % на виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, 11 % на виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність, 9 % на виробництво меблів, іншої продукції [3].

Підводячи підсумки, можна сказати, що регіональна структура інноваційно активних підприємств в Україні є неоднорідною. Так регіони-лідери мають у 2,5 – 3 рази більшу кількість інноваційно активних промислових підприємств, ніж інші області країни, що свідчить про географічну диспропорцію інноваційного розвитку економіки України. За досліджуваний період відбулось пожвавлення інноваційної активності майже у всіх регіонах, однак їх частка у загальній структурі залишається досить низькою.

1. Гринько Т. В. Інноваційний розвиток: характерні риси та проблеми / Т. В. Гринько, М. М. Кошевий // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 2(1). - С. 94-101. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv\\_2013\\_2\(1\)\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_2(1)_16)
2. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році [Електронний ресурс]. – Точка доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Інноваційна діяльність промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Точка доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)

**Ю.М. Холмецька**  
*студент,*

*Національний технічний університет України „КПІ”*

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Сьогодні в умовах постіндустріального розвитку та глобалізації економічного життя неабияку роль в економічному процвітанні держави відіграють інвестиції. А. Сміт, Дж. М. Кейнс, Е. Домар, М. Фрідман, Д. Рікардо, Р. Харрод, Р. Солоу – всі вони надавали інвестиціям основну роль в процесах економічного зростання країни. Загальний стан економічної системи тісно пов'язаний також із рівнем інноваційного розвитку держави. Тому очевидно, що для осучаснення економіки України варто залучати інвестиції і «вставати» на інноваційний шлях розвитку.

Як відомо, розвиток провідних країн світу надає поштовх для розвитку інших країн, що розвиваються. Зміцнення міжнародної співпраці для України є просто «життєвонеобхідною» складовою для економічного зростання. Адже, це спричинює налагодження і розвиток міжнародного обміну досвідом, що у свою чергу сприяє розвитку економіки в цілому, покращенню умов виробництва

внаслідок оновлення технологій, заміні зношених основних фондів, створенню нових робочих місць.

На даний момент Україна має доступ до наступних міжнародних програм, де здійснюється покращення науково-технічної бази держави, а також обмін науково-технічною інформацією і даними, проводяться спільні фундаментальні дослідження і прикладні розробки, відбувається підвищення ролі і питомої ваги інноваційної продукції [1]:

- EVCA (Бельгія);
- Рамкові програми (Європейський союз, Бельгія);
- International bureau of VMBF (Німеччина);
- Top technology ventures (Великобританія);
- DAAD (Німеччина);
- PRO INNO Europe (Бельгія);
- MyCapital (США);
- Гранти Фонду Інженерної Інформації на реалізацію інноваційних проектів (США);
- U.S. Civilian Research & Development Foundation (США);
- Програма Американської Ради Наукових Співтовариств в області гуманітарних наук в Білорусі, Росії і Україні (США);
- ФОРУМ (Росія);
- Німецьке Суспільство Технічної Співпраці (Німеччина);
- DFJ - VTB Aurora (Росія);
- ЄБРР (Великобританія);
- GlobalNetAdvantage (США);
- EUREKA (Німеччина).

Головною метою даної співпраці є зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, збільшення ефективності застосування наукових розробок та «вкорінення» інновацій.

За оцінкою Європейської Бізнес Асоціації, індекс інвестиційної привабливості України станом на 2 квартал 2015 року становив 2,66 (нейтральне значення індексу починається з 3). І хоча, порівняно з попереднім кварталом, даний індекс зріс, все одно для потенційних інвесторів він залишається на невисокому рівні [2].

Згідно з Індексом інвестиційної привабливості, який розраховує міжнародна консалтингова мережа BDO, Україна посіла 89 місце серед 174 країн (в минулому році вона займала 109 місце). Цей індекс розраховується переважно для міжнародних компаній, які шукають країни для розширення. Очевидно, що, незважаючи на таке різке зростання позиції України в рейтингу, країна і досі залишається на досить низькому рівні, і міжнародні компанії не є зацікавленими у співпраці з нашою країною [3].

Головними причинами низької інвестиційної привабливості України є насамперед нестабільна політична ситуація, високий рівень корупції, недосконалість законодавства, відсутність гарантій для іноземних інвесторів та ін. Нестабільна ситуація на сході країни також негативно впливає на процес залучення інвестицій.

Основними країнами-інвесторами є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Велика Британія, Франція, Швейцарія та Італія, що становлять 83 % від загального об'єму інвестицій в економіку України.

Переваги інвестування в нашу державу:

- значні запаси багатьох сировинних ресурсів;
- сприятливі умови для ведення агробізнесу;
- вигідне економіко-географічне розташування;
- рівень оплати праці нижчий, ніж в країнах Європи;
- високий рівень науково-дослідних розробок в багатьох галузях науки і техніки та наявність значного науково-технічного потенціалу тощо.

Отже, Україна покращить свій економічний стан і стане процвітаючою країною лише тоді, коли вона «усвідомить» свої дії та можливості у використанні території та ресурсів, якими володіє. Проте це неможливо зробити ефективно без тісної економічної і технологічної співпраці з розвинутими країнами. Тому насамперед ціллю України повинна бути інтенсифікація міжнародної науково-технічної співпраці, що дозволить у першу чергу модернізувати вітчизняне виробництво, а також забезпечить конкурентоспроможність основних галузей промисловості.

1. Інтеграція міжнародної діяльності в наукову сферу України [Електронний ресурс] – Режим доступу:
2. <http://www1.nas.gov.ua/rsc/psc/worldwide/Pages/default.aspx>
3. Індекс інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/Index\\_28\\_Ukr\\_2015.pdf](http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/Index_28_Ukr_2015.pdf)
4. Україна в рейтингу інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] – Режим доступу:
5. [http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/06/150605\\_investattaractivness\\_ukraine\\_a\\_z](http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/06/150605_investattaractivness_ukraine_a_z)

**Б.П. Чорній**  
аспірант,

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ УКРАЇНИ НА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ПІДПРИЄМСТВА РОЗПОДІЛЕННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ**

Велике значення на механізм залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії має вплив з боку держави, макроекономічних факторів та ринкових економічних законів розвитку, але, крім того, на них впливають загальні тенденції розвитку як глобального характеру так і на рівні держави. Сучасні умови функціонування механізму залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії, на наш погляд, можна охарактеризувати як умови нарощення загроз та ризиків. Ситуація, яка склалася в Україні ускладнює можливості залучення інвестиційних ресурсів, що, у свою чергу, негативно впливає на соціально-економічні процеси розвитку України та відстрочує подолання економічної кризи. Зазвичай в кризових умовах найбільш вразливими є підприємства, що мають низьку мобільність та гнучкість до змін середовища, великі промислові, бюджетні та комунальні підприємства.

Але, необхідно відзначити, що за концепцією «творчого руйнування» Й. Шумпетера економічні кризи не тільки створюють та збувають економічні та соціальні проблеми, а ще й мають і позитивні наслідки, що полягають, по-перше, у регенерації економіки за рахунок усунення таких вразливих для економіки явищ як незадовільна організація виробничих процесів, зайвий монополізм окремих

структур, спекулятивний ріст, висока корупція; по-друге, у звільнені економічної системи від неефективного підприємництва [3].

Стан економічного розвитку країни можна проаналізувати за допомогою динаміки макроекономічних показників системи національних рахунків, наприклад таких як капітальні інвестиції, що є найбільш вагомим для функціонування механізму залучення інвестиційних ресурсів ремонтно-експлуатаційних підприємств.

Підприємства розподілення електроенергії за КВЕД відносяться до промислових підприємств, що займаються виробництвом електроенергії, її передачею від генеруючих систем до пунктів розподілення та розподіленням електроенергії до кінцевих споживачів. За методологією розрахунків Держкомстату, підприємства розподілення електроенергії відносяться до групи промислових підприємств, що об'єднує підприємства постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Така неузгодженість при здійсненні аналізу залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії є суттєвим недоліком.

Якщо розглядати джерела фінансування капітальних інвестицій, то необхідно відзначити наступне:

по-перше, до 2012 року спостерігалось збільшення фінансування. Так у 2012 році на капітальні інвестиції припадало 263727,7 млн. грн. (необхідно відзначити, що інфляційна складова при цьому не враховується і мова іде про фізичне збільшення обсягу фінансування), але потім обсяги фінансування почали зменшуватися і впали до 204061,7 млн. грн., що складає 77,4 % по відношенню до 2012 р., тобто падіння за два роки склало 22,6 % [1]. На таке значне падіння залучення інвестиційних ресурсів також вплинули зміни у підрахунках, які проводяться Державним комітетом статистики у зв'язку з тим, що починаючи з 2014 р. не враховується залучення інвестиційних ресурсів у тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим і м. Севастополі та частини зони проведення антитерористичної операції. Але на Автономну Республіку Крим і м. Севастополь припадало приблизно не більше 8 % від загального обсягу інвестування. Таким чином, можна стверджувати, що динаміка залучення інвестиційних ресурсів є негативною, що також обумовлюється сучасними умовами нарощення загроз і ризиків;

по-друге, якщо аналізувати зміни, які відбулися у джерелах фінансування інвестиційних ресурсів, то необхідно відзначити скорочення фінансування за рахунок державного бюджету. Якщо у 2011 р. воно складало 7,1 % до загального обсягу, то у 2014 р. – всього 0,7 %, що пояснюється скороченням видатків дефіцитного державного бюджету, у тому числі скороченням фінансування інвестиційних програм за рахунок державних цільових програм. Зауважимо, що фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів зменшилось менше ніж на один відсоток, а саме на 0,8 % у 2014 р. проти 2013 р. У 2014 р. збільшилася частка фінансування інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій (на 12,3 % у 2014 р. по відношенню до 2013 р.), але це пояснюється не збільшенням прибутків підприємств, а зменшенням можливостей залучення інвестиційних ресурсів за рахунок позикових джерел у наслідок подорожчання кредитних ресурсів та загальної кризи фінансової системи. Так фінансування за рахунок кредитів банків та інших позик з 2013 р. по 2014 р. скоротилось майже вдвічі [2].

Отже, проведене дослідження дає можливість стверджувати, що: по-перше, велике значення щодо механізму залучення інвестиційних ресурсів у підприємства розподілення електроенергії має вплив макроекономічних факторів;

по-друге, оскільки підприємства розподілення електроенергії за КВЕД відносяться до промислових підприємств, що займаються виробництвом електроенергії, її передачею від генеруючих систем до пунктів розподілення та розподіленням електроенергії до кінцевих споживачів, а за методологією розрахунків Держкомстату вони відносяться до групи промислових підприємств, що об'єднує підприємства постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, призводить до неможливості виокремлення саме цих підприємств при здійсненні аналізу залучення інвестиційних ресурсів;

по-третє, на основі аналізу статистичних даних Державної служби статистики України можна стверджувати, що динаміка залучення інвестиційних ресурсів є негативною; відбулося скорочення фінансування за рахунок державного бюджету; фінансування за рахунок кредитів банків та інших позик з 2013 р. по 2014 р. скоротилось майже вдвічі.

1. Державна служба статистики України // Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні за 2012 р.». – Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України // Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні за 2014 р.». – Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Шумпетер. – М.: «Эксмо», 2007. – 461 с.

**О. В. Шпартько**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ЕЛЕКТРОННА ПЛАТІЖНА СИСТЕМА ЯК НОВИЙ СПОСІБ РОЗРАХУНКІВ**

Останніми роками по всьому світі стає дедалі популярнішим використання електронних грошей. У даній статті будуть описані основні види таких грошей та принципів їх використання.

Згідно з офіційними даними, електронними грошима вважаються одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1]. У широкому сенсі електронні гроші поділяються на два основних види [2, 7]:

- платіжні сертифікати, випущені в електронному вигляді, або чеки, чия вартість зберігається в зашифрованому вигляді. Такі чеки супроводжуються електронним підписом. Це електронний аналог грошових коштів.

- аналог безготівкових коштів. Іншими словами, це прості записи на розрахункових рахунках. Розрахунки здійснюються шляхом списання коштів з одного рахунку і записи їх на інший.

Можливості описаних вище видів практично ідентичні, суттєва ж різниця полягає у сферах та способах здійснення платежів та операцій. Грошові операції різного обсягу виконуються різними системами:

*Система електронних платежів Національного банку України (СЕП) - загальнодержавна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків між*

банківськими установами, органами державного казначейства на території України із застосуванням електронних засобів приймання, оброблення, передавання та захисту інформації [3].

*Електронні платіжні системи* - призначені для здійснення платіжних операцій у всесвітній мережі Інтернет. За допомогою платіжної системи можна здійснювати розрахунок за товари та послуги різних проектів і сервісів. Наприклад, оплачувати мобільний зв'язок, комунальні послуги, кабельне або супутникове телебачення, послуги Інтернет-провайдерів, а також різноманітні покупки в Інтернет-магазинах тощо [4].

Відповідно усі банківські операції здійснюються з використанням СЕП, при цьому НБУ являє собою контрольну точку для усіх транзакцій.

Натомість ЕПС представлена великою кількістю різних за принципами побудови компаніями, грошові перекази в цьому випадку проходять використовуючи окремо взятую компанію як постачальника послуг.

Акцентуючи увагу на платіжних системах, неможливо не згадати про класифікацію за видом розрахункових відносин в системі [5]:

- B2B (бізнес для бізнесу) - означає проведення розрахунків між юридичними особами всередині системи;
- B2C (бізнес-клієнт) - розрахунки між покупцем і продавцем або постачальником товару або послуги;
- P2P (від людини до людини) - перекази між фізичними особами.

Однак система самостійно може встановлювати напрямки розрахунків. Наприклад, в системі WebMoney всі перераховані вище види входять в одну групу - між учасниками системи. Крім того, передбачені наступні розрахункові взаємодії:

- між учасниками Системи і Оператором;
- між учасниками Системи і Гарантами Системи;
- між учасниками Системи і Сервісами Системи.

Використання електронної валюти досить неоднозначне, існують як позитивні, так і негативні аспекти. Серед переваги використання такого способу розрахунків можна назвати наступні [6]:

- простота і низька вартість емісії;
- простота зберігання;
- висока портативність;
- відсутність поділу на номінали;
- відсутність необхідності перерахунку;
- відсутність втрати якості з часом;
- зручність проведення розрахунків приватних переказів;
- відсутність персоніфікації;
- система безпеки. Виключаються всі можливі злочини, які можуть бути пов'язані з поводженням готівки (грабежі, крадіжки і т.д.).

Основними недоліками розглянутої вище системи є такі:

- відсутність досконалої законодавчої бази;
- необхідність підключення до інтернету для проведення розрахунків;
- необхідність достатнього рівня підготовки;
- кошти на електронних гаманцях можуть бути заблоковані;
- необхідність зберігати паролі, використовувати мобільний телефон;
- введення / виведення коштів досить дороге;
- немає широкого застосування;



- можливі проблеми з платіжними системами;
- можливі випадки шахрайства.

Підсумовуючи усе вищезгадане, СЕП та ЕСП відрізняються грошовим оборотом та організаціями, що здійснюють данні операції.

Незважаючи на зручність виконання операцій, використання системи електронних грошей як основного платіжного засобу не можна вважати доцільним. Це пов'язано з різними факторами, зокрема ненадійність машинних засобів, недовіра з боку населення та можливість штучного коливання валют.

1. <http://electronicmoney.jimdo.com> Види електронних денег
2. <https://uk.wikipedia.org> Система електронних платежів Національного банку України
3. <https://uk.wikipedia.org> Електронна платіжна система
4. <http://excel2010.ru> Классификация сетевых электронных платежных систем
5. <http://invest-program.com.ua> Електронні гроші: переваги та недоліки
6. <http://megasite.in.ua> Що таке електронні гроші?

### **СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ІТ**

**В.В. Андрієвич**  
*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**Н.В. Рощина,**  
*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

#### **СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ІТ - СФЕРИ В УКРАЇНІ**

Останнім часом економіка України перебуває в досить складному стані, що пов'язано з багатьма чинниками, в тому числі з неефективною економічною політикою. Тому, виникає нагальна потреба у внесенні коректив до стратегії розвитку нашої держави з урахуванням наявних можливостей і акцентом на перспективних сферах економіки. В контексті обраної теми дослідження, ми розглядаємо сферу ІТ, як одну з найбільш пріоритетних.

Ретроспективний аналіз економічних здобутків нашої країни, надає можливість стверджувати, що у складі Радянського Союзу економічний потенціал (металургія, сільське господарство, будівництво) України становив четверту частину його ВВП, але після розпаду виробництво в країнах почало занепадати, оскільки залежало від кожної новоутвореної держави окремо.

Сучасний аналіз економічного стану підприємств в Україні, підтверджує, що металургія та будівництво лише частково підпадають під пріоритетні сфери. Застарілі технології, неефективне використання трудових ресурсів та багато інших негативних чинників, призводять до того, що повернути лідируючі позиції серед держав – експортерів, практично неможливо. Крім того, в епоху технологічного прогресу, глобальної автоматизації, революцій в комп'ютерних технологіях особлива увага приділяється інтелектуальним здібностям людини. Варто зауважити, що українська молодь вважається однією з найкращих у світі за своїм інтелектуальним складом.

Компаративний аналіз показників діяльності підприємств сфери ІТ та підприємств металургії свідчить, що перша значно відстає від другої. Але така ситуація у найближчому часі може діаметрально змінитися. В захист зазначеного, можна привести той факт, що донедавна економісти взагалі не наважувались казати, що ця сфера може стати основою розвитку країни, а втім, вже зараз показник темпу росту ІТ в Україні майже в 12 разів перевищує показник металургії. Ще десять років тому, порівнюючи економічні показники діяльності ІТ-сфери з будь-якими іншими пріоритетними напрямками розвитку, ми би отримали досить незадовільну статистику. Пройшло десять років, і сьогодні ця сфера підбирається до перших місць, які будуть очолювати економіку Україну найближчим часом, оскільки попит на ІТ індустрію в світі росте з експоненціальною залежністю.

Щодо фінансування даної галузі, то наразі країна не спроможна в повному обсязі ефективно забезпечувати її розвиток, адже згідно статистичних даних приблизно 80% програмного забезпечення на підприємствах не є ліцензійним. Але з іншого боку, збільшення держзамовлення спеціалістів ІТ - сфери, необхідна кількість яких в найближчому майбутньому має бути близько 100 тисяч – дійсно позитивне зрушення. Виникає необхідність у створенні цілих комплексів щодо розробки інновацій в програмному забезпеченні і їх

фінансуванні, ні лише за рахунок аутсорсингових компаній, а й за рахунок власних коштів.

Сьогоднішній показник ВВП ІТ-індустрії в Україні складає 3%, що є відображенням прогресу за останні роки. Крім цього, дана сфера займає 3-ю сходинку за об'ємом експорту. Цікавим фактом є те, що галузь не є вимогливою до інфраструктури, не залежить від імпорту і має великі можливості для швидкого розвитку, проте для цього, держава не повинна заважати її розвитку.

Дійсно, загальний устрій в країні не дозволяє якнайшвидше розвиватись молодим перспективним компаніям, так як процедура укладання контрактів є досить складною та дорогою, що підштовхує до нелегальної діяльності. Хоча наразі збільшена кількість податкових пільг, але все ж важливішим є реформування адміністративного тиску держави, а також створення спеціалізованих програм розвитку ІТ - сфери.

Кожного місяця в Україні проводяться презентації ІТ стартапів, хакатони. Наприклад, на базі НТУУ «КПІ» проводиться «Sikorsky Challenge», що є прямим відображенням неймовірної кількості стартапів. Тому зрозуміло, що світ зацікавлений в розробниках, кількість яких буде безперервно збільшуватись.

Цікавим фактом, є те, що прогрес розвивається неймовірними темпами. Особливо це стосується великих міст (мегаполісів), де на допомогу приходять інноваційні технології. І ці технології розробляють команди, які називаються стартапами, до нас вони приходять з Америки чи країн Європи. А втім, залучення наших спеціалістів до зазначеного процесу, сприятиме випуску високоякісних продуктів, але для цього необхідно забезпечити, як мінімум, гідні умови праці.

Реформи є важливим та рішучим кроком для покращення інвестиційного клімату та розвитку бізнесу в країні. Наприклад, якщо провести судову та податкову реформи, то стартапери відчують підтримку з боку держави почнуть реєструватись як платники податків, вийдуть з тіньового сектору, їх капітал залишиться в Україні. Позитивним моментом у даному питанні є те, що держава зменшила величину податку на прибуток для ІТ - компаній до 5%.

На сьогодні в Україні більше тисячі стартапів. Деякі з них можуть стати майбутнім людства. І багато експертів вважають, що за належної підтримки держави середньорічний темп зростання може перевищити всі показники. З кожним роком кількість бізнес-інкубаторів в Україні збільшується, але це зовсім не та кількість, яка б могла підняти економічний рівень. Саме бізнес-інкубатори можуть сприяти розвитку малого та середнього бізнесу, який занепадає через пасивні дії влади.

Отже, можна стверджувати, що ІТ – сфера є дуже потужною та перспективною, через це, внесення коректив до загальної стратегії економічного розвитку держави з урахуванням майбутніх перспектив, надасть повсюди до розвитку саме внутрішнього ринку зазначеної сфери, збільшенню виробництва власної програмної продукції. Впроваджуючи електронні системи в медицині та освіті ми маємо можливість отримати масову кількість нових замовлень. Активно фінансуючи ІТ, зможемо створити «Силіконові долини», які є незамінними в інформаційну епоху. Посиливши боротьбу з неліцензійною продукцією досягнемо ще більших інвестицій з закордону. Окрім цього необхідно модернізувати освіту, що дозволить випускати ще більше кваліфікованих працівників в цій галузі. Все це допоможе суттєво підвищити економічне підґрунтя нашої держави.

1. Карпенко Н. В. Розвиток ІТ-галузі як складова зростання економіки України / Н. В. Карпенко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. - 2014. - № 2. - С. 52-58.
2. Нужный В. Украинское IT в цифрах: индустрия состоялась как ключевая для экономики Украины / Виталий Нужный [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dou.ua/lenta/columns/it-in-figures>
3. Офіційний сайт Держстату України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. Щодо потенціалу і перспектив розвитку ІТ-аутсорингу в Україні. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс].–Режим доступу: [www.niss.gov.ua/articles](http://www.niss.gov.ua/articles)
5. Поддубняк С. ІТ-індустрія, як один з головних секторів економіки в Україні [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/spoddubnyak/article/19675.aspx>

**С.О. Григораш**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **РОЗВИТОК СУЧАСНОГО РИНКУ ІТ В УКРАЇНІ**

У ХХІ столітті інформація та її швидка передача – одна з найважливіших умов для досягнення успіху серед всіх економічних агентів - людей, комерційних та державних підприємств, а розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури є важливим кроком для підняття рівня конкурентоспроможності України та її інтеграція у світове інформаційне суспільство.

В основі означеного твердження лежить той факт, що стрімкий прорив у сфері інформатики, кібернетики та електроніки у двадцятому столітті є потужним поштовхом до інтенсивної комп'ютеризації всіх сфер життя людей. Перехід від індустріальної епохи до інформаційного суспільства, а ще зміни у підходах до оцінки ролі інформації в політичному та економічному житті країни стали передумовою для виходу інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) на якісно новий рівень, що дозволяє без значних витрат капіталу вирішувати різні складні питання не лише на державному рівні, але й на рівні окремих підприємств. Сьогодні відбувається інтенсивна інформатизація всіх сфер життя людей. Відтак, від якості використання спеціалістами інформації та ІКТ залежить рівень економічного та соціального розвитку країни, її інтеграція у світовий економічний простір.

Доцільно підкреслити, що останні десятиліття в Україні ІТ- галузь стабільно зростає – збільшується кількість замовлень, що пов'язані з удосконаленням так званої «Всесвітньої павутини», створенням інформаційних сайтів та розповсюдженням мережі електронної торгівлі. Це означає, що ІТ-галузь стає однією з найперспективніших сфер українського експорту. Як свідчить статистика, ринок ІТ-галузі в світі за останні кілька років зростає в середньому на 10% на рік [1].

Серед лідерів ринку, варто виділити такі компанії: першу сходинку у рейтингу ТОП ІТ-компаній займає найбільша фірма України за кількістю працівників та рівнем річного прибутку – Luxoft. Срібним призером цього рейтингу є SoftServe . Третє та четверте місце відповідно займають EPAMSystems та GlobalLogic . Замикає ТОП-п'ятірку компанія Ciklum.

Водночас, згідно статистичних даних, за 2015 рік український ІТ ринок, порівняно з 2014 роком, в цілому зменшився майже в півтори рази та склав до 880 мільйонів доларів США [2], що пов'язано з наступним:

- внутрішнім несприятливим економічним положенням, що виражається у зниженні купівельної спроможності населення;
- нестабільності та непередбачуваності нового політичного курсу у галузі ІТ;
- фінансовою нестабільністю;
- відсутністю Державного критерію оцінки процесу розвитку у ІТ галузі.
- відсутністю діючого плану за наглядом, контролем та координацією стартапів;
- низьким рівнем забезпечення закордонними інвестиціями;
- перевантаженням працюючих мереж і зниженням якості необхідних послуг;
- малим рівнем інноваційності робочих місць;
- низька реалізація проектів з підключення послуг у малих населених пунктах, через значні витрати на їх реалізацію;
- нерівномірністю рівня доступу людей до ІКТ.

Як зазначив міністр соціальної політики Павло Розенко під час онлайн-конференції: «...за інформацією ІТ-компаній, нашій країні потрібні близько 30-40 тисяч спеціалістів у цій сфері. Але попит на них стрімко зростає і протягом, приблизно, чотирьох років необхідність мати класних спеціалістів з ІТ може підвищитись до позначки у 45 - 50 тисяч з середнім рівнем заробітної платні, майже \$1500» [3]. Крім того, міністр зазначив, що основною проблемою є те, що значна кількість ІТ-компаній, створених закордонними фахівцями, забирає працівників - вихованців української освіти та навчає їх за свій власний рахунок – створюються лабораторії у вищих навчальних закладах, інвестуються кошти в них. Але, як заявляє більшість ІТ спеціалістів, основний фактор, що стримує розвиток цієї галузі в нашій країні – «підтримка» влади.

Доцільно підкреслити і той факт, що середовище для ефективного розвитку ІТ-індустрії в Україні вже тривалий час «відчуває брак уваги» як від інвесторів, такі від підприємництва загалом. Часті зміни у владі, обіцянки нового стабільного політичного курсу та правил ведення бізнесу, політичні інтриги та скандали – призводять до перерозподілу власності, непослідовних впроваджень у довгострокові програми і посиленню настороженості іноземних інвесторів, бо це для них додатковий ризик. Зріст ІТ-індустрії забарився через турбулентну ситуацію на Сході країни та великим курсом долару США .

Усе це негативно відображається на перспективі розвитку ІТ ринку у 2016 році. Розглянемо декілька фундаментальних факторів для поліпшення умов розвитку ринку ІТ. По-перше, нехай державна влада створить сприятливі умови, які нададуть можливість на швидку інформатизацію суспільства та допоможуть вирішити низку проблем в країні. Для цього, потрібно знизити обов'язкові платежі та підтримувати наукові підприємства. По-друге, щоб привести ІТ-галузь до успіху необхідно проведення реформи освіти, яка б дозволила підвищити якість випущених країною ІТ-фахівців, а також юристів, що спеціалізуються на інтелектуальній власності. По-третє на думку провідних ІТ-компаній, дуже важливо підтримувати діалог з державою і просувати світовий імідж України як одного з кращих ІТ-хабів в Східній Європі з сильною інженерної культурою, конкурентоспроможної на міжнародному ринку. Відтоді, як

відзначають представники ІТ-компаній, якщо всі пункти будуть виконуватися в 2016 році ринок ІТ в Україні покаже зростання в середньому на 20-30% [4].

1. Аналітика: "Рынок ИТ в Украине". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://im-ho.com.ua/analitika-rynok-it-v-ukraine/>
2. IDC. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://idcukraine.com/ru/>
3. Інтернет-конференція Розенко П. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://press.liga.net/conf/pavel\\_rozenko/](http://press.liga.net/conf/pavel_rozenko/)
4. Шади́й О. Рынок информационных технологий в 2016 году: путь через тернии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://racurs.ua/1070-rynok-informacionnyh-tehnologiy-v-2016-godu-put-cherez-ternii>

**Д.В. Данільян**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**М.М. Дученко,**

*к.е.н., доцент*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ І АКСЕЛЕРАТОРИ ЯК ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день, інформаційні технології є найдинамічнішим сектором розвитку української економіки. Українські ІТ- стартапи успішно залучають інвестиції - за перше півріччя 2015 року було укладено більше 30 угод з обсягом капіталовкладень вище \$ 10 млн.[1]. Бізнес, існуючий на рівні ідей, перших організаційних кроків за умови необхідної експертної та фінансової підтримки може дуже скоро показати ще більш вражаючі результати. З цього і виходять бізнес-інкубатори, акселератори, сфокусовані на успішний ІТ - сектор, які надають підтримку стартапам на всіх етапах від розробки до комерціалізації ідеї в обмін на 5-15% частки майбутньої компанії у випадку успіху.

Бізнес-інкубатор - це інноваційний центр, новий напрямок у розвитку економіки України та підтримки підприємницької активності. За визначенням Національної Асоціації Бізнес Інкубації США, бізнес-інкубатори - це «динамічний процес розвитку підприємств». Їх головна мета – допомогти тим, хто бажає відкрити власну справу, стати фінансово життєздатними і автономними. Бізнес-інкубатори надають повний набір послуг – інфраструктуру (офісні приміщення, оренду обладнання, комунікаційну техніку), тренінги та менторство, доступ до глобальної мережі та тематичних інвентів, експертизи та консультації, співпрацю з світовими інкубаторами, супроводження. Серед фірм, які пройшли через бізнес-інкубатори, успішними стають 85% (з них близько 90% фірм, пов'язаних з ІТ). За статистикою самостійно виживають близько 30% нових підприємств.

Саме тому кількість бізнес-інкубаторів в світі за останні роки стрімко зросла – зараз досягла 4000: в США – 25%, в Європі – 20%. В Україні з ІТ-стартапами реально працюють 7 бізнес - інкубаторів, з них:

- «Happy Farm» - проекти в сфері ІТ, телекома, біотехнологій;
- «GrowthUp»- перший бізнес - інкубатор в Україні, з амбіційною ціллю побудувати цілу галузь технологічного бізнесу ,

- «WannaBiz» - проекти в сфері мобільних і web розробок;
- «iHUB» - центри інноваційної та підприємницької підтримки у Східній Європі, в пулі засновників уряд Норвегії, не отримує долі в проектах.
- «Polytesco» - молодіжний IT - проект на базі КПІ, щільно співпрацює з науковим парком «Київська політехніка».
- Перший некомерційний інкубатор IT - проектів на основі відкритих даних "1991 Open Data Incubator"- запущений SocialBoost 16.02.2016 р. за підтримки «Майкрософт Україна» та українського уряду.

Часто вживають як взаємозамінні поняття бізнес - інкубаторів та стартап/бізнес - акселераторів. Стартап - акселератори, які зараз найбільш поширені саме в сфері Інтернет-підприємництва, працюють за дещо іншими, хоч і спорідненими принципом. Зазвичай в такі програми потрапляють високотехнологічні проекти, які експертами оцінено як перспективні. Акселератори забезпечують інвестування для швидкого виходу проекту на ринок (так звані «pre-seed» інвестиції), інфраструктуру, менторство (консультації з технологічних, фінансових, юридичних, управлінських питань, майстер-класи та коучинг від успішних бізнесменів), зв'язок з інвесторами. Це означає, що бізнес-акселератори - організації, набагато серйозніше інкубаторів. Кращі з таких підприємств обов'язково вийдуть на новий рівень угод з великим об'ємом фінансування. Підтвердженням цього є Viewdle – експерт в галузі комп'ютерного зору - український стартап з розпізнавання осіб мобільними пристроями [2].

Інший український стартап Ecois.me, який розробляє систему домашнього енергоменеджменту в будинку на основі власного пристрою, пройшов в програму лондонського акселератора Virgin Media Accelerator, заснованого відомим підприємцем Річардом Бренсоном. По проходженню програми проект отримує до \$ 120 тис. У 2014 році стартап посів призове місце в рамках київської конференції IDCEE, а потім провів успішну краудфандінгову кампанію на платформі Indiegogo [3]. Співзасновник Ecois.me Ігор Пасічник, який нещодавно потрапив в рейтинг самих успішних людей до 30 років за версією Forbes, сказав, що разом його команду утримувало і досі утримує спільне бачення майбутнього України, спільне бачення того майбутнього, в якому ми всі хочемо жити.

Однак, не зважаючи на офіційну державну підтримку (розпорядження КМ України від 17.07.2001 № 289-р «Про сприяння створенню і діяльності бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів»), їх функціонування гальмується, в тому числі, невизначеністю правового статусу та відсутністю державного фінансування. В Україні бізнес-інкубатори відкривались на кошти міжнародних донорських організацій. Це призводить до закриття програм після закінчення фінансування. Прикладом є EastLabs, заснований групою В.Пінчука EastOne, який з липня 2014 р не приймає нові стратапи. В Європі 70% операційних витрат бізнес – інкубаторів покриваються грантами. В Україні держава не приймає участі вирішенні цього питання.

Висновки. Бізнес-інкубатори/акселератори відіграють важливу роль в підвищенні рівня інвестиційної привабливості України Вони є ефективною формою організаційної підтримки розвитку інноваційних проектів у сфері IT. Але без підтримки владою молодого IT стартап-ринку, модель інкубатора з точки зору окупності інвестицій буде нежиттєздатною.

1. Технологические компании заключили сделки на рекордную сумму - 127,2 миллиарда [Электронный ресурс] // Экономическая правда. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2015/10/7/562511/>

2. Украинские стартапы привлекли более \$10 млн за полгода [Электронный ресурс] // ЛІГАБізнесІнформ. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://biz.liga.net/all/it/novosti/3126153-ukrainskie-startapy-privlekli-bolee-10-mln-za-polgoda.htm>.

3. Украинский стартап Ecoisme привлек инвестиции и попал в акселератор Ричарда Брэнсона [Электронный ресурс] // Дело. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <http://delo.ua/tech/ukrainskij-startap-ecoisme-privlek-investicii-i-popal-v-akselera-313380/>.

**Б.Ю. Коломієць**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

### **ПОТРЕБА РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГОВИХ ІТ-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ**

Дослідницька компанія Akholi Research опублікувала оцінку поточного стану і перспектив українського ринку технологій в Україні [1]. Висновок їх дослідження можна сформулювати наступним чином: якщо Україні вдасться подолати корупцію і проблеми з інтелектуальною власністю, вона може стати п'ятим, по величині, ринком так званого «технологічного експорту» у світі і третім - в Європі.

Розглянемо більш детально, що мається на увазі під технологічним експортом. У визначеному контексті, мова йде про компанії, де задіяні розробники програмного і апаратного забезпечення, механіки, логісти тощо, які пропонують вирішення певних проблем та задач за допомогою інноваційних комп'ютерних технологій, які можна продавати як в Україні, так і закордоном. Тож, яким чином ці технологічні інновації можуть допомогти в розвитку української економіки? Для того, щоб дати відповідь на це запитання, необхідно, визначити які бізнес моделі можуть мати такі компанії.

Наразі ІТ-компанії, що розташувались в Україні можна розділити на два типи за бізнес-моделлю: продуктові та сервісні (далі аутсорсингові). У 2014 році відбулися ІТ-дебати під назвою "Високі технології: Україна в хай-тек перегонах" [2], де була зроблена спроба дати відповідь на питання «Яка модель ІТ-бізнесу може стати фундаментом в економіці українського хайтеку?». Думки учасників дебатів розділилися на дві контроверсійні відповіді: «Outsourcing» чи «Research and Development».

Зауважимо, що і продуктові, і аутсорсингові компанії у багатьох речах схожі за бізнес-моделлю. І ті, і інші, насправді, виробляють продукти (продуктові – один або декілька, аутсорсингові - багато). Такі компанії, в обох випадках, реєструються не в Україні, адже наразі українське законодавство, з точки зору захисту інтелектуальної власності, податків і бюрократичної складності ведення бізнесу не придатне для цього. Зазвичай, вибирається США, наприклад найбільш сприятливі умови для захисту інтелектуальної власності є у штаті Делавер [3]. Через реєстрацію компанії за кордоном, всі податки на прибуток сплачуються також за кордоном. А ті гроші, що отримує Україна – це зарплатня та можливі операційні витрати в процесі надання сервісу чи продажу продукту цієї компанії в Україні.



В захист закордонних сервісних компаній часто лунає фраза «Аутсорс – локомотив економіки» [2, 3]. Що мається на увазі? Як зазначено вище, майже всі аутсорсингові компанії – закордонні, тож в Україну потрапляє тільки зарплатний фонд та операційні витрати. Уявімо собі, що є певний програміст, який працює на таку компанію. Один раз в місяць він отримує зарплатню. Далі, він витрачає цю зарплатню на товари, оплачуючи 20% НДС. До речі, щодо податків на зарплатню, відомою схемою в Україні є відкриття фізичної особи - підприємця з метою зменшення податку. Станом на 2016 рік, податок на заробітну плату найманого працівника становить 22%, а податок для ФОП може скласти 5%. Таким чином, враховуючи, що цей програміст витратить усю свою зарплатню на українські товари та послуги, що мало ймовірно, держава отримує прибуток в 25% з його зарплатні.

Безумовно, це прибуток та робочі місця. Так, Україні потрібна ця модель. Ми вимушені прийняти її зараз, бо немає підходящої інфраструктури для розвитку національних продуктових компаній, але не треба фокусуватися лише на ній і забувати про перспективи. Насправді, ці компанії не зацікавлені в якісному розвитку держави та національного технологічного бізнесу. Україна для них - сировинний придаток. Для того, щоб зрозуміти це, треба дати відповідь на питання «що віддається на аутсорс?» - та рутинна робота, яка може бути виконана менш кваліфікаційними кадрами за менші гроші. Тож, очевидно, що наміри інвестицій в освіту з боку таких компаній є, але вони дуже специфічні та обмежені – тільки до тієї планки, якої буде достатньо для виконання необхідних задач. Наприклад, сьогодні практично немає справді хороших вчителів і викладачів в школах і ВУЗах, які можуть дати конкурентні знання в ІТ-сфері та електроніці. Чому їх немає? Тому що їх забрав аутсорс. Як же знайти хорошого викладача? Тут на допомогу приходять аутсорсингові компанії, які пропонують альтернативні освітні курси з метою рекрутингу. Причому, вся іронічність складається в тому, що ті знання, які вони пропонують загалом є дійсно гідною альтернативою по відношенню до державної пропозиції.

Щодо продуктових компаній, то доцільно підкреслити, що наразі, вони не конкурентоспроможні по відношенню до закордонних сервісних компаній. Але, національні продуктові компанії можуть створювати продукти, які піднімають репутацію держави і, найважливіше, вони приносять набагато більше прибутку державі за рахунок податків та створюють більше робочих місць, які складаються не тільки з програмістів, адже більшість бізнесів потребує компетенції логістики, механіки, електроніки і т.п. Далі, коли такі компанії розвиваються, вони самостійно починають користуватися послугами аутсорсингових компаній для рутинних не складних задач.

Тож, де візьмуться ці геніальні ідеї втілені у національних продуктах, які мають підняти економіку? Щоб змінити щось – ми маємо самі змінитися. Змінити свою манеру мислення, свою культуру, адже культура – це сукупність знань та досвіду, куруючись якими кожна людина вирішує як їй вчинити у тій чи іншій ситуації. Перш за все треба переосмислити ідею освіти, бо саме освіта ще з дитинства закладає у нас моральні цінності, які і формують менталітет нашої нації загалом.

Треба розуміти, що наша держава як бюрократична машина – дуже повільна. Через неспроможність надати актуальні знання в офіційних установах і малу зарплатню викладачів, загальноосвітні заклади виродяться в онлайн-

освіту та консультації з викладачем щодо пройденого матеріалу за шаблонами вже відомих українських платформа як Prometheus [4] та EdEra [5].

Залишиться позашкільна освіта для обдарованих дітей, які хочуть отримати більше знань ніж на середній рівень. Так, наприклад, Мала Академія Наук України працює над створенням «ліфту» для дітей від 6 років, мета якого – створити для дитини, а потім підлітка і дорослого вченого сприятливі умови для наукової діяльності. Вже понад рік активно працюють Дитячі Студії МАН, де викладаються найрізноманітніші дисципліни: від програмування і робототехніки до філософії і фінансової грамотності [6]. Разом з науковими лабораторіями, завдяки співпраці з R&D-центрами компаній та реформації законодавчої бази щодо інтелектуальної власності і ведення бізнесу підлітки зможуть отримувати актуальні знання, їздити а стажування закордон та реалізовувати ідеї в Україні, пізніше утворюючи свої власні бізнеси.

1. За счет технологий экономика Украины может вырасти в разы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.liga.net/all/it/novosti/3241875-ekonomika-ukrainy-mozhet-dorasti-do-1-trln-za-schet-tekhnologiy.htm>. - Дата обращения: 07.03.2016

2. IT Дебати "Високі технології: Україна в хай-тек перегонах" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=ECXU1EpJ6MQ>. - Дата обращения: 07.03.2016

3. Компания LLC в штате Делавэр. Преимущества регистрации компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.conceptconsult.ru/offshore/regdelaware/>. - Дата обращения: 07.03.2016

4. Веб-сайт Prometheus. – Режим доступа: <http://prometheus.org.ua/>. - Дата звернення: 07.03.2016

5. Веб-сайт EdEra. – Режим доступа: <https://www.ed-era.com/>. - Дата звернення: 07.03.2016

6. Сторінка в Фейсбучі «Дитячих Наукових Студій МАН» . – Режим доступа: <facebook.com/dstuidiyi/>. - Дата звернення: 07.03.2016

**Я. Крук,**  
*студент,*  
*Національний технічний університет України "КПІ"*

## **ПРИБУТОК НА РИНКУ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ**

Починаючи з презентації першого iPhone у 2007 році ринок мобільних додатків став активно розвиватися. Тоді компанія Apple по суті була монополістом взагалі на ринку смартфонів, хоча перші смартфони появлялися ще задовго до iPhone. Вже через рік по тому, компанії Google, HTC та оператор стільникового зв'язку T-Mobile представили перший у світі смартфон під управлінням операційної системи Android. І це стало каталізатором у розвитку ринку смартфонів та мобільних додатків. Станом на 2012 рік ринок мобільних додатків оцінювався в 7.83 мільярдів доларів, а прогноз на 2016 рік становить 65.79 мільярдів доларів.

Зважаючи на об'єм ринку та його стрімкість зростання, дана ніша бізнесу ідеально підходить для стартапів, особливо для IT-шників. При цьому необхідно знати, яким чином можна отримувати дохід з розробленого додатку для мобільного.

Існує декілька варіантів монетизації мобільного додатку:

Безкоштовний додаток – в якого продаж додатку не являється ціллю. Такий варіант навряд чи підійде для стартапу, крім випадку, коли додаток представляє собою розширення для популярного додатку (наприклад, додаткові можливості для мобільного клієнта Facebook) – в такому випадку ціллю стартапу є викуп його крупнішою компанією.

Безкоштовний додаток з рекламою – досить поширений варіант монетизації, принаймні для українського ринку. На ринку Android взагалі є домінуючим варіантом монетизації. Є найкращим варіантом для стартапу, причому потрібно завжди зважувати на тип реклами, який буде використовуватися в додатку. Існує 2 основних типи реклами в додатках: звичайний банер та Air-push реклама. Дохідність від цих типів реклами відповідно різна. Так, для банерної реклами вона в середньому становить 0.5\$ за 1000 показів, в той час як для Air-push вона в межах 3-8\$ за тисячу показів. Але, не варто зважати на більшу дохідність, коли так як в кожному "добре" є своє "погане". Air-push – це та сама набридлива реклама, яка заповнює весь екран і, безперечно, дратує своєю раптовою появою користувача.

Дохід з реклами отримується лише тоді, коли користувач клацне на неї, тому така висока дохідність Air-push реклами: користувач просто не в силах не проігнорувати цю рекламу, а також велика ймовірність того, що він випадково натисне на неї – саме за такою системою відбувається оплата показу реклами.

Чому попри велику дохідність даний тип реклами не є найкращим варіантом для стартапу? А тому, що ймовірність того, що користувач не буде терпіти частих показів такого роду реклами, й просто видалить додаток, збільшується пропорційно частоті показів цієї реклами. Тому, для стартапів краще всього для початку використовувати звичайну банерну рекламу, а то й взагалі не використовувати реклами, задля підвищення популярності, рейтингу додатку й збільшення кількості його встановлень.

Часто, поряд із безкоштовним додатком з рекламою співіснує такий же самий додаток, але платний і вже без реклами. На ринку Android розробники поступають так доволі часто: дві версії додатку – платна й безкоштовна з рекламою. Для ринку iOS, платний додаток – це найбільш популярний вид заробітку. Але варто зважити, що коли користувач купує додаток, то по суті він купує його на завжди, тому позиттєва цінність клієнта невелика в даному випадку й визначається вартістю додатку.

Щоб якимось збільшити позиттєву цінність клієнта, є ще один можливий варіант монетизації: створення додатку з обмеженим функціоналом, та повним (так звані лайт та про версії додатку). Мається на увазі, що версія з обмеженим функціоналом слугує для залучення користувача купити підписку на певний термін на повний функціонал додатку, або ж просто купити повну версію додатку. Вибір між підпискою на певний термін, або ж покупкою повної версії додатку, залежить від цільової аудиторії додатку та від самого додатку. Так, для тих додатків, основним клієнтом яких є корпорації чи якісь організації, було б доцільніше використовувати підписку, так як використання додатку у комерційних цілях розуміє під собою допомогу у отриманні виручки тією компанією, що використовує дане програмне рішення. Тому недоцільно продавати готовий продукт компанії за визначену суму. Краще було б "інколи доїти" ту компанію, при цьому удосконалюючи програмний продукт, таким чином збільшуючи позиттєву цінність клієнта.

Як варіант підписки на повний функціонал, може також бути покупка певного функціоналу, або ж «покупки всередині додатку». Так, покупка певного

функціоналу не зобов'язує користувача купувати те, чого йому, власне, не потрібно. Це досить прибутковий варіант монетизації у випадку успіху та популярності додатку, тому що є «необмежені» можливості додавати новий платний функціонал, таким чином, збільшуючи потенційну цінність кожного клієнта.

Покупки всередину додатку, мабуть, чи не найприбутковіший вид монетизації. В домінанті, цей вид монетизації поряд із рекламою всередині додатку, використовується на ринку мобільних ігор. Так, прагнення користувача отримати певну перевагу над іншими, й задля задоволення відчуття власної цінності, виливається у прибуток для розробників. А базується цей прибуток, по суті, ні на чому (красива графіка, додаткові монети для покупок віртуальних речей у грі, тощо). В даному випадку по життєва цінність клієнта надзвичайно висока у порівнянні з іншими видами монетизації. Тому не дивно, що більша половина (у 2013 році частка становила 74%) прибутку з ринку мобільних додатків становлять саме ігри. Звісно, прибутковість даного сектору надзвичайно приваблива, але не слід забувати, що ринок перенасичений іграми типу «три в ряд», і займатися подібним навряд чи вартує. На сьогодні, ринку мобільних ігор потрібні свіжі ідеї для створення нових ігор або ж, як доволі часто буває, надання другого подиху старим іграм (функціонал, графіка, тощо).

Для мобільних ігор допустима варіація монетизації як "платного додатку" шляхом випуску нових версій. По суті, кожна версія такої гри є абсолютно новим додатком, але в силу брэнда та ідеї гри, а також коштів та часу, витраченого на розробку, це називають версією й таким чином спокушуючи клієнта купити нову версію його, вже полюбленої, гри.

Попри весь солодкий смак прибутків з мобільних додатків, не слід забувати, що не можливо щось отримати, нічого не вклавши. Реалії такі, що кошти, витрачені на прибавлення клієнта (різного роду реклама) часто співставляються з вартістю додатку, й чистого прибутку виходить дуже мало. Так, середня вартість витрачених коштів за встановлення додатку (вимірюється у CPI - Costs Per Install) становить 1,1 \$ для Google Play та 1,6 \$ для Apple Store. Для платних додатків мінімальна ціна має бути саме такою, щоб хоч якось обгрунтувати вартість видатків на додаток. При чому, CPI різний для різних країн: приміром, у США для Android він становить 1,52 \$, в той час як для Китаю цей показник визначається у розмірі 50 центів.

Отож, ринок мобільних додатків сьогодні бурхливо розвивається, й можна гадати, що в найближчі 5 років він займе лівову частку у світовій економіці. Будучи ІТ-стартапером, розробка власного мобільного додатку чи не найкращий варіант для створення й розвитку власного бізнесу. Варто лише поглянути на мобільний додаток не як щось технічне, а як на джерело доходів.

1. Рынок мобильных приложений. Почему у вашего мобильного приложения мало шансов. [Електронний ресурс] // Go Practice! – Режим доступу до ресурсу: [http://gopractice.ru/mobile\\_apps\\_market\\_2014/](http://gopractice.ru/mobile_apps_market_2014/).

2. Обзор рынка мобильных приложений: стоит ли игра свеч? [Електронний ресурс] // Мегамозг – Режим доступу до ресурсу: <https://megamozg.ru/post/16122/>.

3. Рынок мобильных приложений [Електронний ресурс] // Forbes – Режим доступу до ресурсу: <http://m.forbes.ru/article.php?id=56642>.

4. Оцениваем идею вашего мобильного приложения [Електронний ресурс] // Хабрахабр – Режим доступу до ресурсу: <https://habrahabr.ru/post/189496/>.

5. Реклама для вашего Android приложения [Електронний ресурс] // Хабрахабр – Режим доступу до ресурсу: <https://habrahabr.ru/post/122738/>.

## **ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ**

В умовах трансформаційних перетворень до економіки знань, всі економічні агенти мають постійно адаптуватися до змін. Сучасні компанії мають бути гнучкими, щоб швидко пристосовуватися до мінливих тенденцій у сфері технологій. Нові технології пропонують підприємствам можливості спільної роботи і автоматизації, які дозволяють значно скоротити експлуатаційні витрати. Крім того, дуже важливо використовувати дані реального часу, що були зібрані від замовників, за рахунок чого економічні агенти здатні пропонувати більш корисні та нагальні товари та послуги. Саме тому, виникає потреба вивчення і аналіз змін конкурентної боротьби, що відбуваються у організаціях з огляду на стрімкий розвиток інформаційних технологій [1,2].

Доцільно підкреслити, що інформаційні технології відіграють провідну роль у модернізації виробничого процесу, своєчасній розробці нових продуктів та оновлення існуючих, зниженні собівартості продукції, розробці та втіленні нових, більш сучасних та прогресивних принципів управління в компанії. Таким чином, створюються основні конкурентні переваги, які і визначають успіх компанії. Як зазначив М. Портер, «технологічні зміни все більш розглядаються як такі, що самостійну цінність, і будь-яке технологічне нововведення, яке застосовує фірма, розглядається як позитивний фактор» [3, с. 137].

Інформаційні технології змінюють індивідуальну поведінку клієнтів, у тому числі методи пошуку необхідних товарів та послуг, порівняння конкурентів і навіть придбання кінцевого продукту. Саме тому, компаніям та організаціям вкрай важливо підлаштовувати свої рекламні стратегії та спеціальні акції під конкретних клієнтів і знижувати витрати на цільову рекламу. Крім того, масові коментарі замовників та клієнтів, які опубліковані онлайн, можуть вплинути на успішність компанії. Організації повинні вміти швидко реагувати і відповідати на будь-який негативний відгук, залишений замовником або співробітником, вміти швидко виправляти свої помилки та спілкуватися з клієнтами навіть після виконання замовлення. Ті компанії, що правильно застосовують нові технології і тенденції, зможуть досягти приголомшливих результатів, а ті яким не вдасться адаптуватися до нових напрямків розвитку, швидше за все, втратять свої конкурентні переваги. Вони просто не зможуть задовольнити вимоги й очікування своїх клієнтів. Яскравим прикладом, того як потокова передача даних через Інтернет зачіпає бізнес-операції і змінює розмір прибутку є магазини по прокату фільмів, музична та книжкова індустрія.

Сьогодні, переважна більшість товарів мають дві складові: фізичну та інформаційну. Інформаційна складова в широкому сенсі означає, що покупець повинен дізнатися про продукт, щоб отримати товар і використовувати його для досягнення бажаного результату, наприклад, зручна, доступна інформація щодо технічного обслуговування і сервісу є важливим критерієм для покупця техніки чи автомобіля. Ще донедавна фізичний компонент товару був значно важливіший, ніж його інформаційна складова. Нова технологія, перехід до інформаційного суспільства врівноважує ці два компоненти. Наприклад, багато компаній, що виробляють побутову техніку підтримують споживчий гарячу лінію,

створюють спеціальні сервіси для спілкування з клієнтами, що допомагає диференціювати сервісну підтримку компанії від своїх суперників. Крім того, багато компаній з перевезень, поштові, залізничні та автотранспортні компанії пропонують отримати миттєву інформацію про місцезнаходження вантажів онлайн, що покращує координацію між продавцем та замовником. Зараз чітко проглядається тенденція до значного збільшення інформаційного вмісту в продуктах та послугах.

Як результат, на сьогоднішній день компаніям доводиться або пристосовуватися до змін, або миритися зі збитками для своєї організації. Пристосованість до інновацій характеризується можна характеризувати кількома найважливішими ознаками:

- можливість прогнозування - нові типи засобів для аналізу даних дозволяють компаніям передбачити перспективні тенденції і розробляти схеми поведінки, які можуть максимально задовольнити потреби замовників;

- гнучкість - все більш точні прогнози дозволяють організаціям швидше реагувати на зростаючі тенденції і загрози ринку, а також підлаштовуватися під них, таким чином щоб мінімізувати втрати.

Ці ознаки дозволяють організаціям створювати, просувати і надавати свої товари і послуги найбільш оптимальним чином. Саме тому, щоб вдало використати переваги інновацій і підвищити потенційну користь від їх реалізації, компаніям необхідно:

- інвестувати в інфраструктуру і інструменти високоякісних передових технологій, оскільки для впровадження та підтримки інноваційних технологій необхідна захищена і надійна мережева інфраструктура;

- розробляти ефективні методи управління інформацією - стратегія управління повинна повністю охоплювати і стимулювати зміни. Необхідно підтримувати обмін і управління інформацією, а також розробляти технології вилучення даних, щоб в потрібний момент корисна інформація була отримана відповідними співробітниками і в правильних цілях.

Адаптуючи свій бізнес за допомогою застосування інноваційних технологій, організації зможуть знайти вагому конкурентну перевагу перед іншими компаніями. Водночас, розвиток інформаційних технологій, поява і бурхливе зростання електронної комерції, впровадження нових інноваційних технологій стали основою для зміни методів підвищення конкурентоспроможності організацій.

Зазначимо, що існує ряд вимог, впровадження і вдосконалення яких найвагомніше впливає на ефективність застосування інноваційних технологій з метою успішного ведення бізнесу на сьогоднішній день, зокрема:

- використання і повсюдне поширення та високоякісна підтримка глобальної комп'ютерної мережі Інтернет;

- створення апаратних, так і програмних комплексів, що забезпечують автоматизацію бізнес процесів у компанії;

- застосування всіх можливих інформаційних технологій для отримання найбільш актуальної інформації від замовників.

Таким чином, в умовах трансформаційних перетворень до економіки знань, комплекс інформаційних технологій покликаний допомогти визначити, на які процеси підприємствам необхідно звернути найбільшу увагу для того, щоб зросли їх конкурентні переваги в кожному конкретному випадку, щоб прогнозувати появу можливих ризиків, для зменшення можливих збитків

організації. Саме інноваційні технології завдають найбільш вагомого впливу на конкурентоспроможність компаній.

1. 1.Анісімова О.М. Інноваційна складова підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств України // Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності, 2013

2. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донець: ДонГУЕТим. Туган-Барановского, 2008. – 147 с.

3. Портер М.Е. Конкуренция, 2005 / М. Портер [пер. с англ.]– Москва: «Вильямс». – 2005. – 608 с.

**А.Д. Писаренко**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**Т.П. Лободзинська**

*к.е.н., доцент*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗИ**

У світлі останніх подій, які відбувалися і відбуваються в Україні, важливо якомога швидше запровадити стабілізацію, розвиток та зростання економіки країни. Це можливо забезпечити відновленням зовнішньоторговельного балансу країни, збільшивши випуск конкурентоздатної продукції, яка буде користуватись попитом на зовнішніх ринках. Саме розвиток ІТ-галузі, як інноваційної сфери економіки з високою доданою вартістю, надасть змогу в стислий термін збільшити ВВП країни, забезпечити стабільні валютні надходження до української економіки.

На даний момент ІТ залишається чи не єдиним сегментом у загальному господарстві України, який продовжує зростати. Це зумовлено впливом збільшення глобального ринку ІТ та академічної школи підготовки кваліфікованих ІТ-фахівців, які здатні розробляти унікальні програмні продукти, що не мають аналогів у світі, й користуються значним попитом у провідних компаній. Завдяки більш високим темпам зросту та значно меншим потребам у фінансових та матеріальних вкладеннях, у порівнянні з традиційними галузями економіки (металургія, машинобудування, хімічна промисловість), ІТ-індустрія забезпечує значніші переваги: створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень і розвиток економіки загалом. Продукція та послуги, що генерують підприємства цієї галузі, користуються широким попитом в іноземних компаніях, а їх використання вітчизняними підприємствами в умовах глобалізації сприяє підвищенню ефективності діяльності та забезпеченню зростання економіки. Тому підвищення конкурентоспроможності української ІТ-галузі у світі значно сприятиме підтримці стабільності фінансової системи України.

Однією з основних рушійних сил прискорення розвитку ІТ-індустрії є галузь програмного забезпечення, зростання якої стимулює розвиток інших галузей ІТ-індустрії та економіки в цілому. Це сприяє підйому місцевої роздрібною торгівлі і розширенню місцевої сфери ІТ-послуг завдяки розвитку компаній, що відбувається у відповідь на появу нових потреб в індивідуалізації

програм, а також призводить до загального збільшення витрат на інформаційні технології в усіх сферах, забезпечуючи поширення економічного ефекту в інших секторах економіки. Таким чином, галузь програмного забезпечення допомагає створенню нових привабливих високооплачуваних і високотехнологічних робочих місць, а також збільшує доходи держави і приносить користь практично всім іншим галузям промисловості, підвищуючи їхню ефективність [2].

Також до важливих напрямків розширення ІТ-ринку є аутсорсинг, роль якого на вітчизняному ІТ-ринку у найближчому майбутньому зростатиме, що зумовлено підвищенням попиту на «хмарні» послуги, зростанням потреби в комплексних системах інформаційної безпеки, уніфікованих комунікацій та ін. Аутсорсинг полягає в передачі підприємством деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесів в ІТ-сфері стороннім компаніям, що на цьому спеціалізуються. Це дозволяє значно скоротити підприємству витрати, пов'язані з непрофільною діяльністю, що підвищує прибутковість ІТ-проектів.

Необхідно зазначити, що в країнах з рівнем піратства менш ніж 30 % (Великобританія, Данія, Франція) ІТ-сектор складає більше ніж 3,5 % ВВП, а у країнах з рівнем піратства вище 85 % цей сектор складає менше 1,5 % економіки. Це свідчить про те, що чим нижче рівень піратства в країні, тим обсяг ІТ-індустрії і забезпечувані нею переваги та вклад у валовий внутрішній продукт (ВВП) більше. Рівень піратства в Україні становить 86 %, що ставить її на сьоме місце серед країн з найбільшим рівнем піратства. Тому не менш важливим фактором у розвитку ІТ-індустрії є запровадження заходів щодо забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, що сприятиме збільшенню ВВП країни на декілька відсотків.

Іншою важливою складовою забезпечення розвитку ІТ-галузі є наукові центри та інноваційні парки, створення яких дозволить сконцентрувати в одному місці цікаві проекти, із залученням висококваліфікованих спеціалістів, сучасного технологічного обладнання, а також українських та іноземних інвесторів.

Забезпечення реалізації заходів з реформування системи підготовки ІТ-фахівців надзвичайно важливе. До таких заходів насамперед відносяться: оновлення та вдосконалення навчальних планів вищих навчальних закладів; співпраця з програмами дистанційного навчання від світових університетів; запровадження стипендій та грантів для кращих студентів; впровадження програм обміну спеціалістів.

Україна на даний час має всі задатки для успішного розвитку ІТ-галузі: політична воля до прогресивних змін у економіці, високий рівень забезпеченості кваліфікованими ІТ-фахівцями, фінансова та інвестиційна підтримка з боку країн – світових лідерів.

Тому, для забезпечення динамічного розвитку ІТ-галузі, необхідно:

- забезпечити ефективну систему податкових стимулів для працівників ІТ-галузі на державному рівні;
- залучати іноземних інвесторів;
- інформувати потенційних інвесторів шляхом розповсюдження інформації про сприятливість ІТ-ринку у ЗМІ;
- полегшити доступ населення до інтернету;
- створювати наукові центри та інноваційні парки для розвитку ІТ-інфраструктури;
- запровадити розширення та покращення системи освіти для ІТ-спеціалістів;



- посилити боротьбу з піратством;
- збільшити використання інформаційних технологій різними галузями (медицині, освіті і тд.).

Успішна реалізація цих заходів сприятиме розвитку і зростанню не лише інформаційної індустрії, а й економіки України в цілому.

1. Мировой рынок IT оценили в \$1,7 трлн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/ukraine-and-world/society/mirovoi-rynok-it-ocenili-v-17-trln-279327>
2. Економічна роль індустрії інформаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://www.microsoft.com/Ukraine/Government/Newsletters/PiracyInfluence/03.mspx>
3. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Матеріали офіційного Блогу — Google Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://google-ukraine-blog.blogspot.de/2013/11/blog-post.html>
5. Щодо потенціалу і перспектив розвитку IT-аутсорсингу в Україні. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1301>.
6. Шидловська Є. Україна відстає у розвитку інформаційних технологій, натомість лідирує у піратстві та хакерстві // Тиждень, 12 квітня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/77138>.
7. Валеєв В. Металлургия или IT-технологии. Что выберет Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/opinion/valeev/zavody-ili-it-tehnologii-cto-vyberet-ukraina-95229.html>

**Д.В. Поморська**  
студент,

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ГАЛУЗЬ ІТ ЯК КЛЮЧОВА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

В умовах розвитку сучасного суспільства, інформаційні технології (ІТ) все більше проникають в життя людей. Вони дуже швидко перетворилися на життєво важливий стимул розвитку не тільки світової економіки, а й інших сфер людської діяльності. Зараз важко знайти сферу, в якій не використовуються ІТ. Основним видом діяльності в інформаційному середовищі є поширення і створення інформації. На задній план поступово відступають такі традиційні канали як комунікації, а також спілкування між людьми та листування. Основним джерелом інформації є ЗМІ. Фундаментом нового суспільства стає комп'ютерна технологія, а відповідною галуззю економіки – інтелектуальне виробництво, продукція якого буде акумулюватися та поширюватися за допомогою нових телекомунікаційних технологій.

В нових умовах ІТ діють як загальнодоступна інфраструктура бізнесу. За оцінками, на інформаційні технології припадає від третини до половини всіх капітальних витрат сучасної фірми. Сучасні ІТ прискорюють рух інформації першочергово всередині компанії, впорядковуючи окремі напрямки її діяльності та об'єднуючи інформаційні лінії в єдиний організаційний контур. Впровадження ІТ змінює природу продукту. Крім того, впровадження ІТ допомагає диференціювати товари і послуги і тим самим підвищити цінність продукту для споживання, використовувати нові форми зайнятості, змінюють характер

бізнес-процесів, роблячи виробничий цикл більш прозорим та контрольованим [1].

Розглядаючи реальний стан з впровадження інформаційних систем і технологій в Україні, слід зазначити, що починати потрібно із розбудови інформаційного суспільства яке має базуватись на узгодженій дії всіх гілок влади, а також усіх її рівнів – від центрального до органів місцевого самоврядування з метою поєднання зусиль на стратегічних напрямках [2].

Сьогодні спеціалісти в ІТ галузі мають попит на ринку праці та досить високу заробітну плату. За даними в Україні сьогодні працює близько більш ніж 100 тис. розробників, з них 15 тис. у великих і відомих компаніях [4]. При цьому 45% із них проживає у Києві, 18% у Харкові, 9,3% у Львові (рис. 1).

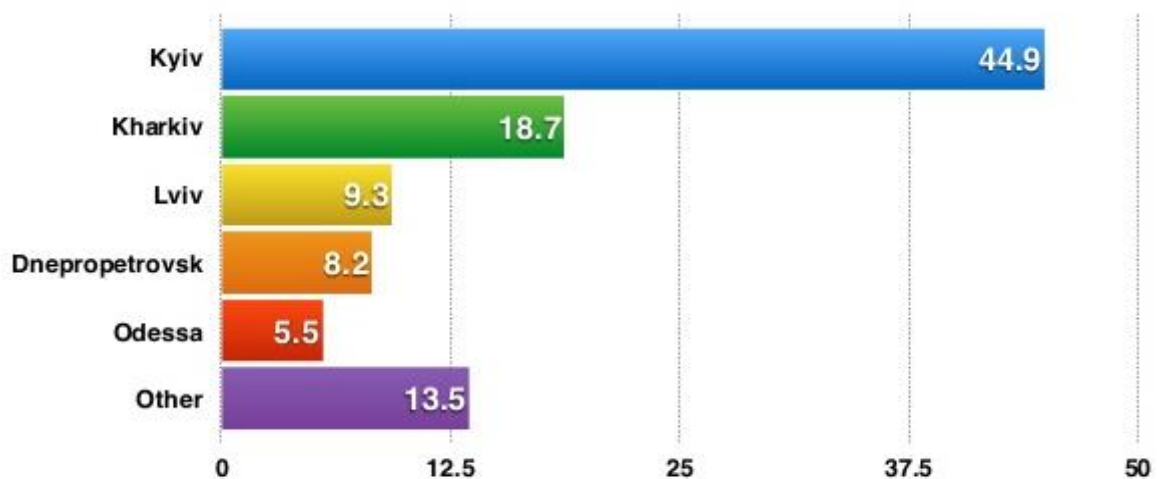


Рисунок 1. Кількість ІТ-розробників в Україні, тис. людей [4].

Заробітна плата спеціалістів з ІТ останні 2 роки зменшилась насамперед з збільшенням кількості осіб, які бажають працювати у даній галузі і заробітна платня для яких не є настільки важливою. Але в середньому вона сягає від \$2100 до \$2600, що є доволі високою у порівнянні з іншими високооплачуваними спеціальностями. Отже, внесок ІТ в економіку країни щороку збільшується. Можна прогнозувати, що питома вага даної галузі в економіці України у майбутньому буде також динамічно збільшуватися.

Дуже важливо було б проаналізувати попит ІТ спеціальностей для випускників шкіл, адже це майбутні ІТ-фахівці. Наприклад, на спеціальність «Програмна інженерія» бажає вступити багато абітурієнтів, а студентами стають тільки ті, у яких високий бал ЗНО (в середньому 183,5). Про те, інші ІТ спеціальності не є настільки престижними коли ми порівнюємо їх із медичними чи юридичними напрямками [3]. Проте, якщо поглянути на забезпеченість роботою, то на біржі праці ви швидше побачите юриста та економіста, а ніяк не «комп'ютерщика». Дуже важливо відмітити і те, що за даними опитування «HeadHunter Україна», професія програміста є найперспективнішою в Україні. Такої думки майже половина офісних співробітників. Дане опитування проводиться вже не перший рік, та події останніх років значно вплинули на результат. Якщо в минулому році трійку «найперспективніших» входили: програміст, підприємець і юрист, то в цьому році – програміст, лікар і військовий (рис. 2).

## ТОП-10 найбільш перспективних професій



Рисунок 2. Найбільш перспективні професії в Україні [4].

В Україні фахівців в ІТ галузі – від 100 тис. талановитих українців, що здобули освіту в українських ВНЗ. Сьогодні більшість із них працюють в Україні і сплачують податки в вітчизняний бюджет. На даний момент є необхідним створити найкращі умови для реалізації талантів ІТ-фахівців, їх розвитку, можливостей працювати над різноманітними проектами, отримувати гідну винагороду і, разом з тим, підтримувати економіку України.

У даний час ІТ послуги надають молоді підприємці. Середній вік працюючих у даній сфері 25-28 років. Тільки в 2015 році всі зареєстровані як приватні підприємці ІТ-фахівці заробили разом 18,1 млрд. грн, тому вони є неймовірно важливими для економіки нашої держави. Отже, спеціалісти ІТ галузі формують інвестиційно привабливий імідж України, успішно працюють з кращими міжнародними компаніями, сприяють залученню нових інвестицій та зміцненню економіки [4].

У системі освіти необхідним є налагодження більш тісної взаємодії між ВНЗ та бізнесом, обмін досвідом із кращими світовими університетами з підготовки ІТ-фахівців, а також підтримка освітніх ІТ-стартапів. Необхідною також є подальша популяризація професій системної та комп'ютерної інженерії, адже попит на фахівців даного напрямку зростає набагато швидше, аніж їх кількість. Окремим напрямком є робота над іміджем ІТ-індустрії серед громадськості. І, якщо найближчим часом можна буде відповісти на ринкові виклики і вирішити ці всі завдання, Україна стане провідним світовим ІТ-гравцем і внесок у ВВП країни значно збільшиться.

1. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [kunegin.narod/index.html](http://kunegin.narod/index.html).

2. Отрут Г.Б. Інформація й суспільство [Текст] / Г.Б. Отрут // Навколо світу. — 2004. — № 2. — С.23—26.

3. Пошук абітурієнтів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [abit-poisk.org.ua](http://abit-poisk.org.ua).

4. Українська ІТ-галузь в цифрах — статистика від Макса Іщенко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ain.ua>.

## **ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ІТ-ІНДУСТРІЇ**

У сучасному суспільстві важко уявити собі життя без інформаційних технологій. Сьогодні, у двадцять першому столітті, інформаційні технології є визначним фактором у житті як окремої людини, так і всього суспільства загалом. Знання ІТ цінується у всіх сферах діяльності людини. Інформація як ресурс нематеріальний – стала ресурсом управління сучасним суспільством. Просто неможливо прожити і дня без контакту чи то з телефоном, чи з комп'ютером.

Діяльність груп, організацій, підприємств у більшій мірі залежить від їх інформованості та можливості ефективно застосовувати актуальну інформацію. При цьому необхідно “фільтрувати” потоки інформації, адже вона може не відповідати поставленим задачам. Якісна інформація дозволяє спеціалістам з різних сфер ефективніше виконувати роботу, і в цьому велика заслуга використання сучасних ІТ. Найбільший ріст обсягу інформації спостерігається у промисловості, у сферах фінансів, маркетингу та послуг. Економічні аспекти інформатизації орієнтовані на збільшення ефективності виробництва, ефективне користування природними ресурсами та вдосконалення соціально-економічних умов життя населення.

Ринок інформаційних технологій є одним з ринків світової економіки, що активно розвиваються. Нині ІТ-індустрія забезпечує роботою 9 млн. кваліфікованих робітників у більш ніж 4 тис. фірм в усьому світі. За останні 5 років доходи галузі збільшувалися в середньому на 10 відсотків в рік, при середньому рості економіки 3-4 відсотки, що призвело до збільшення питомої ваги галузі у структурі ВВП як розвинених, так і слаборозвинених держав. Світовий ринок ІТ в минулому році виріс на 2,4 відсотків порівняно з 2014 роком — до 3,8 трлн. доларів США, про що говорить звіт дослідницької компанії Gartner. Галузь програмного забезпечення і пов'язана з нею галузь ІТ-послуг являють собою два основних двигуни росту ІТ-індустрії і перевершують за своїм внеском галузь комп'ютерного обладнання, що в свою чергу є тенденцією розвитку світового ринку ІТ. Зменшення витрат на придбання комп'ютерного обладнання є наслідком зниження попиту споживачів на техніку з вдосконаленими функціональними та експлуатаційними характеристиками, так як її додаткові переваги незначні з погляду більшості покупців. Хоча інвестиції в останню у 2009 році склали 661 млрд. доларів США – це найбільш високі темпи росту інвестицій в оснащення починаючи з 1996 року (рекордний ріст с 1996 року на 16 відсотків). Відповідно ринок програмного забезпечення у свою чергу продемонстрував ріст на 4 відсотки.

Ще однією тенденцією на ринку ІТ є переміщення виробництва з розвинених держав в держави, які характеризуються низькою вартістю праці та сприятливими умовами оподаткування, що особливо актуально для виробництва програмного забезпечення, яке не потребує створення складної інфраструктури. Наявність у багатьох країнах розвиненої та доступної для широкого кола компаній телекомунікаційної інфраструктури дозволяє забезпечити дистанційне надання послуг у цій сфері, в тому числі зарубіжним компаніям.

12 квітня 2011 р. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) опублікував рейтинг держав по розвитку інформаційних технологій в 2010 – 2011 рр. Лідерами продовжують залишатися Швеція та Сінгапур. Третє місце посіла Фінляндія, замикають п'ятірку Швейцарія та США.

Окрім цього, ІТ працевлаштовує ще 21 млн. ІТ-спеціалістів у найрізноманітніших сферах діяльності – від менеджменту до вантажних автоперевезень. Прискорення темпів росту індустрії програмного забезпечення в поєднанні з галуззю ІТ-послуг дозволили їй стати основною рушійною силою розвитку інформаційних технологій. Різні країни мають різні темпи росту галузі програмного забезпечення та ІТ-індустрії в цілому. Сьогодні рівень комп'ютерного піратства є ключовим фактором розвитку ІТ у державі, адже, чим вищий рівень піратства, тим бідніша ІТ-індустрія країни. Економічний розвиток став стимулом для використання ІТ в повсякденній діяльності підприємств, виробництв, фірм тощо. Функціонування економіки сьогодні неможливо без впровадження та використання на всіх стадіях виробництва інформаційних технологій.

1. Курсовая работа «Роль информации и информационных технологий» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-376957.html>

2. Галкин Г. Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта / Intelligent enterprise. – 2005. – № 22, 24.

3. Омеляненко В.А. Использование новых информационных технологий в экономике и бизнесе как фактор глобализации мирового экономического сектора [“Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/37717/1/Omelianenko5.pdf>.

4. Інформаційний бюлетень «Економічна роль індустрії інформаційних технологій» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.microsoft.com/Ukraine/Government/Newsletters/PiracyInfluence/03.mspx>

**С.О. Редько**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ**

Сьогодні в усьому світі передовою задачею є перехід до постіндустріального суспільства, що відбувається за умов посилення впливу ІТ на усі сфери життєдіяльності людей, на науково-технічний прогрес тощо. З одного боку, цей процес проходить за таких умов, що неможливо передбачити розвиток суспільно-політичних відносин чи якихось загроз суспільству. Але з іншого боку, саме завдяки ІТ людство отримало багато можливостей для вирішення проблем, або для елементарної комунікації, самоосвіти, розвитку тощо. Для того, щоб коректно врахувати всі ці фактори, а також оцінити особливості стану і розвитку країни необхідно проводити окрему державну політику щодо розвитку інформаційного суспільства і інформатизації в цілому. Для чого треба об'єднати роботу і діяльність держави, бізнесу, громадських і міжнародних організацій тощо. Тому у більшості держав світу розвиток інформаційного суспільства це передова задача, інформаційно-комунікаційним технологіям відводиться спеціальна роль каталізатора розвитку особистості і держави в цілому.

Актуальна і обґрунтована оцінка нинішнього стану інформаційного суспільства і інформатизації передбачає мінімізацію всіх негативних факторів і підвищення ККД людської діяльності майже до 100%. В Україні ця політика також ведеться на певному рівні і є не менш необхідною, ніж у інших країнах, що є лідерами світових рейтингів. Наразі ринок ІТ спеціалістів розвивається дуже динамічно і згідно з оцінками експертів вже до 2020 року він збільшиться на 45% і кількість спеціалістів становитиме приблизно 26 млн. чоловік [1]. Водночас, в Україні істотно відчувається дефіцит спеціалістів цієї сфери. На жаль приріст кількості робочих місць в цій галузі значно перевищує кількість нових ІТ-спеціалістів, тому необхідно приймати якісь рішення задля вирішення цієї глобальної проблеми. Крім того, доцільно підкреслити, що протягом років проблемами у галузі ІТ залишаються :

- відсутність достатнього фінансування сфери;
- семантична інтеперабельність у сфері ІКТ;
- повна відмова або перегляд старих стандартів та перехід до більш нових ISO-аналогів. Варто підкреслити, що сьогодні в Україні діють 26 990 стандартів, з яких 543 стосуються сфери ІКТ [2]. Не важко порахувати, що кількість стандартів ІТ сфери становить лише 2% від загальної кількості, а в розвинутих країнах це число сягає 10 або більше відсотків.
- проведення аналізу галузі ІТ в цілому, та прийняття рішень щодо першочергових та найбільш перспективних напрямів діяльності стосовно стандартизації сфери інформаційно-комунікаційних технологій для імплементації загальноприйнятих світових стандартів;

Задля проведення гармонізації стандартів у галузі інформаційних технологій є необхідність виконання таких директив та розпоряджень Європейського Союзу:

- директива 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних» від 24 жовтня 1995 року [3];
- директива 2000/31/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») від 8 червня 2000 року [4];
- розпорядження Ради № 2252/2004 від 13 грудня 2004 року «Про стандарти на ступені захисту та біометричну інформацію в паспортах та проїзних документах, що видаються країнами-учасницями» [5].

Оскільки з кожним роком Україна стає все більш постіндустріальною, інформатизованою державою, то зростає і тиск на інформаційний суверенітет і інформаційну безпеку. Як наслідок, зростає рівень комп'ютерної злочинності, а це загрожує нормальному функціонуванню інформаційно-комунікаційних систем на території держави. Це означає, що розвиток інформаційного суспільства будь-якої країни залежить не тільки від політики, що ведеться щодо цієї проблеми, а й від захищеності національних інформаційних ресурсів. Становити загрозу можуть не тільки міжнародні групи хакерів, або підготовлені «ІТ-злочинці», а й державні органи іноземних держав, політичні структури та неформальні угруповання екстремістського спрямування тощо. Тому, питання національної безпеки України регулюється низкою Законів України, постанов Кабінету Міністрів та ін.

Таким чином, для укріплення інформаційної безпеки України насамперед необхідно:

- допрацювати «Доктрину інформаційної безпеки України» з урахуванням сучасних загроз та з метою чіткого визначення цілей та основних задач забезпечення інформаційної безпеки;
- здійснювати заходи направлені на стандартизацію ІТ сфери, забезпечення кібернетичної безпеки;
- удосконалити положення законодавства щодо порушення інформаційної безпеки. Забезпечити підготовку кадрів, що ознайомлені з можливими кіберзагрозами і методами протидії їм.

Отже, якщо, всі Закони України, постанови, Укази Президента України будуть виконані якнайшвидше і якомога якісно, то скоро Україна зможе не втрачати позиції в світових рейтингах, а й впевнено рухатися вперед і посідати все вищі і вищі місця в цих рейтингах. Для того, щоб форсувати процес інформатизації було б доцільно звернутися за допомогою до міжнародних компаній, організацій для обміну досвідом та прийняття рішень щодо покращення стану сфери ІКТ в Україні. Під час впровадження нововведень, що стосуються цієї галузі необхідно гарантувати достойну безпеку ресурсів і проектів, що вводяться в загальний доступ.

1. Урядовий портал. [Офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://crimea-portal.gov.ua/kmu/control/uk>

2. Програма розвитку сфери інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Постанова Кабінету Міністрів України. [Електронний документ]. – Режим доступу: [https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fwww.itukraine.org.ua%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fbase\\_page%2Fprogramdocx&name=programdocx&lang=uk&c=56e7086ebfe7](https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fwww.itukraine.org.ua%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fbase_page%2Fprogramdocx&name=programdocx&lang=uk&c=56e7086ebfe7)

3. Директива 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних» від 24 жовтня 1995 року [Електронний документ]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_242](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_242)

4. Директива 2000/31/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») від 8 червня 2000 року. [Електронний документ]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_224](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_224)

5. Розпорядження Ради № 2252/2004 від 13 грудня 2004 року «Про стандарти на ступені захисту та біометричну інформацію в паспортах та проїзних документах, що видаються країнами-учасницями». Електронний документ]. – Режим доступу: <http://razom.znaimo.com.ua/docs/438/index-82760.html>

**Н.В. Рощина**

*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Оцінка економічної ефективності діяльності підприємства є ключовою для прийняття рішення про доцільність інвестування коштів. Таке припущення здається правильним не тільки з точки зору здорового глузду, але і з точки зору

загальноекономічних принципів. Бізнес має приносити прибуток, а тому має розвиватися, відповідно до того, як розвивається конкурентне середовище.

CRM існує передусім не у вигляді комп'ютерних програм і навіть не у вигляді різноманітних методологій, вона існує в головах, як інтуїтивне розуміння життя. Необхідно розуміти, що стратегія CRM виникла, як відповідь на зміну зовнішнього ринкового середовища - зростання конкуренції і, як наслідок, зростання очікувань клієнтів в області якості обслуговування.

Незважаючи на це, у нашій країні вкладання коштів в інформаційні технології для розвитку компанії та підвищення ефективності її діяльності відбувається занадто повільно. У той час як європейські компанії вже десятиліттями впроваджують різноманітні інформаційні системи, такі як системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), чи системи планування ресурсів підприємства (ERP), Україна довгий час була явним аутсайдером в цьому питанні серед європейських країн.

Останнім часом можна прослідкувати поживлення на ринку інформаційних систем в Україні, що зумовлено змінами кон'юнктури та вектору розвитку нашої економіки. За минулий рік продажі CRM-систем в Україні показали відмінний результат. Посилення конкуренції в ряді галузей призвели до того, що вітчизняний бізнес стає більш системним, і багато компаній розглядають CRM як важливий інструмент у конкурентній боротьбі.

Проте в інформаційному суспільстві успіх в конкурентній боротьбі насамперед залежить від клієнта. У нових умовах стратегія CRM має суттєві переваги перед традиційним індустріальним підходом, побудованим навколо здатності зробити продукт. З іншого боку, вона вимагає від підприємства фундаментальної перебудови та кардинальної зміни пріоритетів, що завжди пов'язано з додатковими витратами і ризиками, відповідно до цього, ризикувати має сенс тільки тоді, коли виживання компанії залежить від її здатності ефективно використовувати можливості CRM-стратегії.

Ключова характеристика стратегії CRM – персоналізація, тобто адаптація продуктів і послуг, маркетингових ініціатив і технології продажів відповідно до потреб конкретного споживача. Безперечним є той факт, що бізнес, який будується на постійному потоці «непостійних клієнтів», навряд чи зможе скористатися можливостями крос-продажів перш, ніж втратить клієнта.

Впровадження ефективної стратегії CRM - це не тільки покупка програмного забезпечення, яка априорі є дуже витратною процедурою, це ще консалтинг з упровадження, відволікання кращих фахівців від їх основної виробничої діяльності для об'єднання даних, накопичення знань і регламентації бізнес-процесів

Економічний ефект від впровадження CRM-систем полягає у:

1. Підвищенні ефективності роботи працівників, за рахунок автоматизації бізнес-процесів.

2. Зниженні втрат клієнтів, з якими менеджер або співробітники інших підрозділів компанії невчасно зв'язалися, так як CRM-система має вбудовані методи нагадування та планування дзвінків.

3. Зниженні втрат через неможливість клієнта вчасно зв'язатися з компанією. Система сама розподіляє зовнішні дзвінки на вільних співробітників. Оцінюється як вартість ненаданих послуг.

4. Можливості відсікання «небажаних» клієнтів.

5. Збільшенні кількості "вторинних продажів" і, як наслідок, підвищення прибутку.



6. CRM забезпечує співробітників необхідними інструментами для виконання своєї роботи

Сучасні геополітичні та економічні реалії в яких опинилася наша країна, наближають до побудови нових правил ведення українського бізнесу за європейськими стандартами. Через це, українські підприємства повинні бути готові до підвищення конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках.

**М.А. Хомюк**  
студент,

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЙ**

Анонси продукту від Apple надає прекрасну можливість для лідерів бізнесу та інновацій. Слідувати тенденції є звичайною практикою інтелектуальних підприємств. Наприклад, лідери моніторингу тенденцій, які впливають на їх галузі сьогодні і в найближчому майбутньому. Проте, багато компаній не в повній мірі використовуючи інноваційні можливості за рахунок розширення існуючих тенденцій далі в майбутнє.

Оголошення від Apple про Apple Watch та Apple Pay, є останніми прикладами зростаючого ринку для технологій і альтернативних способів оплати. Багато компаній стежать за цими тенденціями і працюють над розробкою продуктів і послуг у відповідність до них.

Наприклад, інноваційні мислителі ретельно оцінюють нові можливості для взаємодії зі своїми клієнтами в приватній манері через носіння пристроїв. Хоча смартфони та інші мобільні пристрої забезпечують особистий зв'язок з клієнтом, можливість взаємодіяти через пристрій фізично "підключений" до замовника протягом значних періодів часу, що дає нові можливості для бізнесу.

Як вашому бізнесу забезпечити кращу якість обслуговування клієнтів і побудувати міцні відносини з клієнтами котрі носяться ваші пристрої? Як вони взаємодіють з нею, і які функції могли б зробити день клієнта простіше, продуктивнішим та приємнішим? Розглянемо інші продукти та програми, які можуть взаємодіяти з переносним пристроєм, щоб принести користь клієнта.

Альтернативний розрахунок тенденція надає нові способи оплати, які не вимагають традиційної кредитної або дебетової картки. Оплата за допомогою мобільного пристрою, відкриває нові можливості для взаємодії з клієнтами і допомогти їм прийняти рішення про покупку.

Дійсно, інноваційні компанії розглянуть ці сучасні тенденції і зробити ще один крок вперед у пошуках нових проблем, які будуть викликані цими тенденціями [1]. Проблеми можуть ще не існує, а творчий бізнес-лідер буде дивитися в майбутнє і визначити їх на ранній стадії. Передбачаючи майбутні проблем і створення рішень завчасно, компанія позиціонується як лідер галузі, який забезпечує сильну конкурентну перевагу.

Проведіть час, дивлячись на кожну з цих тенденцій і виявляючи потенційні проблем в майбутньому, що пов'язані з використанням технологій і альтернативних платіжних систем. Як клієнти використовуватимуть ці техноогії, і з якими проблемами вони можуть зіткнутися на регулярній основі? Які проблеми можуть виникати при використанні альтернативної платіжної системи щодо безпеки, відстеження платежів і обробці квитанції?

Наприклад, багато міст встановили нові світлофори (або змінили існуючі), щоб використовувати лампочки з низьким споживанням енергії, що знижує витрати на електроенергію. Проте, в холодному кліматі ці енергозберігаючі лампочки створюють нову проблему: нові лампочки не виробляють стільки тепла, скільки традиційних. Коли сніг або лід збирається на світлофорі, нові лампи не виробляють достатньо тепла, щоб розплавити його. Коли це станеться, водії не зможуть бачити що саме показує світлофор. Нещасні випадки і травми виникали через таку проблему. У містах було швидко знайдене рішення.

Якщо виробники світлофорів вже би намагалися знайти майбутні проблем, викликані цією тенденцією, вони змогли би передбачити цю проблему і створити рішення завчасно. Замість того, дана проблема не була виявлена, поки не сталися нещасні випадки, в результаті чого в багатьох містах виробники світлофорів поспішали вирішити дану проблему. Передбачаючи неочікувані побічні ефекти тенденції, інноваційні підприємства можуть бути лідером на ринку з відповіддю, перш ніж проблема навіть відбувається.

Можемо зробити висновок, що сьогодні бізнес-лідери повинні відслідковувати новітні технології та альтернативні тенденції оплати, виявляти потенційні проблеми, викликані цими тенденціями, і почати пошук відповідей вже сьогодні щоб вони першими на ринку змогли подати рішення для тільки но створеної, але вже передбаченої ними, проблеми.

1. Клиенты на всю жизнь / Карл Сьюэлл, Пол Браун ; пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. – 7-е изд.:Издательство «Манн, Иванов и Фербер» ; Москва; 2010. – с. 115.

## СЕКЦІЯ 4. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

Л.С. Борданова

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

### ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Провідним ринком серед інших видів ринку виступає ринок робочої сили, що обумовлено роллю людини як важливої складової в системі виробничих сил: знаряддя праці, предмети праці, сама праця і підприємницький талант [1].

Сутність ринку праці полягає в його визначенні:

- це комплекс відносин щодо умов найму і використання робочої сили, до якого входять відносини щодо попиту і пропозиції робочої сили, ціни праці, заробітної плати, тривалості й величини оплачуваної відпустки, оплати наднормових, страхування безробіття, тимчасової непрацездатності тощо;
- це система економічних, соціальних норм і відповідних інститутів, що забезпечують оптимальне відтворення і раціональне використання робочої сили суспільства за відповідної матеріальної винагороди її носіїв;
- це специфічний механізм саморегулювання, що історично склався, який реалізує певне коло соціально-трудова відносин на основі інформації, що надходить у формі ціни праці, і сприяє встановленню і дотриманню балансу інтересів між працівниками, підприємцями і державою [2, с. 56].

Основними елементами ринку праці постають: *попит на робочу силу; пропозиція робочої сили; кон'юнктура; вартість і ціна робочої сили; конкуренція; резерв робочої сили.*

*Поточний попит* характеризує потребу в робочій силі на ринку праці й оцінюється кількістю вільних робочих місць та вакантних посад. Найбільш вагомими чинниками, що впливають на формування попиту на працю є [3]:

- рівень заробітної плати (у разі підвищення зарплати спостерігається скорочення попиту на працю з боку підприємців);
- технічну оснащеність праці (у разі підвищення технічної оснащеності скорочується попит на робочу силу. При цьому підвищуються вимоги до рівня кваліфікації працівників);
- сукупний попит на товари та послуги (у разі підвищення попиту на товари та послуги зростає попит на робочу силу);
- зміну галузевої структури виробництва (структурна трансформація та перебудова економіки припускає зміни в динаміці зайнятості: скорочується попит на одні спеціальності і збільшується на інші, внаслідок чого зростає роль ринку праці при тому, що збалансовується попит і пропозиція робочої сили) [4].

*Пропозиція* відображає кількість людей, здібних до праці і зацікавлених в отриманні роботи та характеризується, зокрема, кількістю людей, що звертаються до служби зайнятості з питання працевлаштування. На пропозицію праці впливають такі чинники [3]:

- рівень заробітної плати (у результаті підвищення заробітної плати населення збільшує пропозицію праці, а підприємці скорочують попит на неї);
- вікова структура населення (зі збільшенням частки людей працездатного віку пропозиція праці на ринку збільшується, а зі збільшенням частки непрацездатних громадян – скорочується);

- рівень добробуту та податкова політика (в умовах низького рівня добробуту та обтяжливої податкової політики зростає пропозиція праці: тривалішим стає трудовий стаж, багато громадян шукають додатковий заробіток, до праці залучається все більше пенсіонерів і підлітків);

- освітній та культурний рівень населення (з його підвищенням збільшується пропозиція кваліфікованої праці, отже, і його продуктивність);

- діяльність професійних спілок.

*Кон'юнктура ринку праці* характеризується співвідношенням вакансій, часткою працевлаштованих, їх якісним складом, динамікою зміни кількості зареєстрованих безробітних, числа вакансій у розрахунку на одного безробітного та співвідношенням безробітних до числа наявних вакансій. Кон'юнктура ринку впливає на вартість робочої сили. Працедефіцитна кон'юнктура, що характеризується перевищенням попиту на робочу силу над її пропозицією проковує зростання ціни робочої сили, а праценадлишкова – навпаки, її зниження.

*Резерви робочої сили* кількісно оцінюються такими показниками: плінність кадрів, яка регулярно поповнює сферу обігу робочої сили; працездатне населення, що не претендує на роботу за наймом; особи, пов'язані з проходженням служби в озброєних силах, особи, що відбувають покарання, особи без постійного місця проживання, біженці тощо. Потенційний резерв ринку праці характеризується певним професійно-кваліфікаційним складом і демографічною структурою. Потенційний резерв ринку праці з числа зайнятих складають особи з пониженою адаптивністю до вимог виробництва і до структурних перестановок.

У соціальній державі ринок праці є одним з основних узагальнюючих показників успішності її економічної політики. Він функціонує на основі загальних принципів, що характерні для ринкової економіки, при цьому він має певну специфіку, яка відрізняє його від інших ресурсних ринків. Кон'юнктура ринку праці визначається не лише макро- та мікроекономічними, а й соціальними, психологічними та іншими чинниками, що зумовлюють пошук особливих підходів до вибору інструментарію його дослідження.

1. Балакірева О.М. Проблеми працевлаштування та міграційні орієнтації молоді / О.М.Балакірева, О.В. Валькована // Економічний простір. –2006. – №2. – С. 76–91.
2. Чечель О. М. Історичний розвиток наукових поглядів про ринок праці / О.М.Чечель //Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №4. – С.53–57.
3. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монографія / О. В. Фінагіна / НАН України, Ін-т економіко–правових досліджень. – Донецьк: Юго–Восток, Лтд, 2005. – 228 с.
4. Багдикян С.В. Необходимость изучения образовательных услуг в рамках регионального развития / С.В.Багдикян // Вісник Хмельницького національного університету.– 2010. – №6, т.1. – С. 64 – 67.

**Г.О. Григорець**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

Розглядаючи поняття «людський капітал» слід звернути увагу на те, що це не просто сукупність знань, здібностей і кваліфікацій, а саме сформований або розвинутий у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я,

знань, навичок, здібностей, мотивацій, що забезпечує провідну функцію засобів виробництва і предметів тривалого користування[1]. Саме тому метою даної доповіді є визначення ролі людського капіталу в економіці, а також розгляд низки заходів щодо підвищення його ефективності.

Поняття «людський капітал» розділяється на три рівня [2]:

1. Особистий рівень кожної людини, де людським капіталом буде знання та навички людини, здобуті нею під час навчання, та які вона може використовувати для власної вигоди з метою отримання доходу;

2. Мікроекономічний рівень – це кваліфікація та професійні здібності працівників підприємства, а також організація продуктивної праці та розвиток персоналу самим підприємством;

3. Макроекономічний рівень, де людський капітал можна назвати національним людським капіталом, бо він складається з людського капіталу усіх підприємств та громадян держави.

Незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку у виробництві значуще місце займають інноваційні технології, головним стратегічним ресурсом кожного підприємства залишається людина, хоча і змінюється її роль. Зараз без кваліфікованого персоналу ефективної роботи досягти буде неможливо, тому великої значущості набувають кваліфікація, інтелектуальні, наукові, творчі навички та тому подібне.

Цінність людини зростає ще й через те, що протягом трудової діяльності працівника людський капітал не тільки не зношується, але й збагачується шляхом збільшення практичного досвіду, підвищення рівня освіченості та кваліфікації. У результаті, важливою є система управління людським капіталом, яка відповідає за збереження конкурентоспроможності і забезпечення розвитку підприємства[3].

Процес формування людського капіталу починається задовго до початку трудової діяльності людини та продовжується тривалий час. Усвідомлення значення безперервного навчання протягом життя (іншими словами, розвиток людського капіталу на особистому рівні) є необхідним фактором для розвитку суспільства та створення багатства нації, тобто процесу формування національного людського капіталу[3].

Розвиток людського капіталу або, інакше кажучи, інвестиції у нього пов'язані з тими затратами, що призводять до позитивних змін його складових та рівномірного розвитку, що сприяє вдосконаленню інтелектуального та професійного росту окремої людини та зростанню національного доходу або доходу підприємства [4]. Задля того, щоб людський капітал покращував якісні показники, інвестиції повинні відбуватися на усіх трьох рівнях. По-перше, якщо людина володіє більшим людським капіталом на особистому рівні, то це призводить до зростання її заробітків, а також багатьох негрошових вигод, як, наприклад, моральне задоволення та самореалізація, вищий соціальний статус та інше [4]. По-друге, це позитивно відображається на національному людському капіталу, тобто відбувається зростання підприємства, на якому працює людина, а також суспільства в цілому. Проте такий ефект повинен досягатися при підтримці держави, а не лише за умови відповідної праці людини над собою.

На державному рівні інвестиції у людський капітал досягаються за допомогою надання витрат на освіту, охорону здоров'я, культуру і мистецтво, загального покращення рівня життя населення, що забезпечують у майбутньому стабільний макроекономічний ефект. Низка заходів для розвитку людського

капіталу на цьому рівні може проявлятися у найрізноманітніших формах та необмеженій кількості. Наприклад, до витрат на освіту відноситься надання освіти своїм громадянам: загальної, спеціальної та вищої, курси з підвищення кваліфікації, тощо. При цьому не слід забувати про її якість, тому що це впливає перш за все на ефективність та доцільність цих інвестицій. Зміцнення охорони здоров'я (фізичного та психічного) пов'язане із заходами з профілактики захворювань, якості медичного обслуговування, надання вчасної та необхідної медичної допомоги, проведення медоглядів та інше. Крім цього, на нашу думку, не менш важливу роль у рівні розвитку людського капіталу грає духовна та емоційна культура людини, а також її естетичне бачення речей та креативність. Зараз прослідковується тенденція, зокрема серед молоді щодо підвищення рівня уваги саме до цих аспектів свого розвитку, тому вважаємо, що держава має підтримувати ці прагнення, організовуючи різні виставки, культурні заходи, тематичні зустрічі, тобто звертати увагу людей на мистецтво, літературу, театральну майстерність та тому подібне.

Важливе місце посідає підвищення умов праці та загального покращення рівня життя населення, бо чим вищим є рівень життя населення, тим більше шансів у суспільства забезпечити достойний рівень професіоналізму, освіти, здоров'я, що гарантують успішний розвиток країни в цілому. Як можна побачити, інвестуючи у розвиток своїх громадян, а найголовніше у розвиток молодого покоління, держава інвестує перш за все у своє майбутнє.

Розглянемо управління людським капіталом на мікроекономічному рівні. Продуктивна робота підприємства неможлива без ефективного використання інтелектуальної, професійної та кваліфікаційної складової персоналу у виробництві. Ефективність цього управління досягається на основі відповідності працівника вимогам займаної посади. На нашу думку, для досягнення бажаної ефективності у випадку, якщо працівник не відповідає встановленим стандартам своєї посади, він повинен покращити показники своєї праці будь-яким обраним шляхом для самовдосконалення. Надалі, якщо компетентність працівника не змінилась, його мають звільнити із займаної посади. Доцільним буде розробити підприємством систему різноманітних заохочень, аби працівники постійно прагнули підняти свої показники на вищій рівень.

Для уникнення неефективного використання людського капіталу, який шкодить не тільки окремим працівникам, а й усьому виробничому процесу, підприємству необхідно проводити заходи щодо розвитку персоналу та підготовки спеціалістів для отримання необхідного підприємству спеціального професійного знання. Допомогти у цьому можуть сучасні корпоративні тренінги, які враховують специфіку діяльності підприємства та адаптують програму навчання безпосередньо під поставленні цілі.

Отже, продуктивні якості та характеристики людини можна визнати як особливу форму капіталу, тому що їх розвиток потребує значних витрат часу і матеріальних ресурсів і тому що вони, подібно фізичному капіталу, забезпечують своєму власнику грошовий дохід[1]. Таким чином, можна зробити висновок, що набуття, збереження та примноження людського капіталу позначається на якісній праці підприємства, тобто його рівні доходів, а це в свою чергу позначається на розвитку національної економіки. Механізм управління людським капіталом вказує на постійний зв'язок між всіма рівнями людського капіталу. Порушення в продуктивності роботи на одному з рівнів

призводить до негативних наслідків як для держави, підприємства, так і для самої людини.

1. Buklib.net: Буковинська бібліотека [Електронний ресурс]: Людський капітал як реалізована, активна частина трудового потенціалу. – Режим доступу:<http://buklib.net/books/31304/>;
2. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]: Людський капітал, Трудовий потенціал. – Режим доступу:[http://pidruchniki.com/12810419/ekonomika/lyudskiy\\_kapital](http://pidruchniki.com/12810419/ekonomika/lyudskiy_kapital);
3. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]: Людський капітал, Розвиток концепції людського капіталу. – Режим доступу:[http://pidruchniki.com/17251009/ekonomika/lyudskiy\\_kapital](http://pidruchniki.com/17251009/ekonomika/lyudskiy_kapital);
4. Studentam.net.ua [Електронний ресурс]: Людський капітал як соціально-економічна категорія. – Режим доступу:<http://studentam.net.ua/content/view/4656/132/>;
5. Library.if.ua: Бібліотека економіста [Електронний ресурс]: Теорія людського капіталу. – Режим доступу:<http://library.if.ua/book/45/3062.html>

**А.І. Жук**  
*студент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

За останні роки термін «управління персоналом» використовується досить неоднозначно і навіть різноманітно, а саме для опису функції управління присвяченій найму, розвитку, навчанню, ротатії та забезпеченню безпеки або звільнення персоналу. В сучасному розумінні управління персоналом фігурує як вид діяльності по керівництву людьми, який спрямований на досягнення цілей підприємства через використання праці, досвіду та таланту працівників з урахуванням їх задоволеності працею. У сучасному підході до визначення робиться акцент на вкладі персоналу, задоволеного роботою, в досягнення корпоративних цілей, таких, як лояльність споживачів, економія витрат і рентабельність.

Найпершою важливою складовою управління персоналом є рекрутинг. Від нього залежить і успіх підприємства, і його ефективність та продуктивність. На сьогодні рекрутери мають великі можливості пошуку необхідного для підприємства персоналу. Найпопулярнішими та найефективнішими джерелами пошуку робочих кадрів є внутрішні бази даних компаній, сайти по пошуку роботи, соціальні капітали, соціальні мережі та вищі навчальні заклади. Як правило, рекрутери віддають перевагу кандидатам з досвідом роботи адже це вигідніше підприємству в плані навчання співробітника. Проте так діють далеко не всі компанії та підприємства. На сучасному ринку праці рекрутери також віддають перевагу випускникам вузів тому, що як правило вони без досвіду роботи і їхня заробітна плата є меншою за спеціаліста. Окрім різноманітності джерел є і різноманітність самих видів рекрутингу. Одним з прикладів є хедхантинг, тобто переманювання співробітників інших компаній. Як правило кадри переманюють у конкурентів, а от у випадку замовлення в рекрутинговому агентстві це буде найдорожча послуга для підприємства. Ще одним прикладом, який є не менш розповсюдженим, є масовий набір персоналу. Зазвичай це

робиться при відкритті нової фірми, компанії, філіалу чи підприємства. Ціна підбору в цьому випадку за одного спеціаліста буде значно нижча ніж при хедхантингу. Ці два приклади є досить розповсюдженими і популярними у наш час, але все ж таки деякі підприємства притримуються класичного рекрутингу. Він полягає у пошуку персоналу без усіляких обмежень джерел пошуку та засобів залучення кадрів.

Другою важливою складовою управління персоналом є його мотивація. Правильна мотивація персоналу іноді є однією з головних умов успіху підприємства. Жодне підприємство не може бути успішним без настрою працівників на роботу з високою віддачею та без інтересу членів підприємства в кінцевих результатах і без їхнього зацікавлення внести свій внесок у досягнення поставлених цілей. Результати і робота працівників не визначається тільки їх мотивацією, але все ж таки значення мотивації дуже велике. Як правило при мотивації співробітників використовують позитивну і негативну мотивацію. Позитивна мотивація це бажання щось отримати за свою працю, а негативна мотивація означає що працівник може отримати догану або штраф за свою недосконалу працю. Ефект від мотивації можна отримати лише при задіяні як позитивної так і негативної мотивації. Окремо ці мотивації є не досить ефективними. На сьогодні за результатами опитувань для працівників підприємств, компаній та фірм найкращою є матеріальна мотивація, тобто заохочення працівників преміями, бонусами та надбавками до заробітної плати.

Окрім питань мотивації та рекрутингу слід розглянути питання проблем управління персоналом на підприємствах. У сучасних умовах ринкової економіки вона є однією з головних. У найближчому майбутньому найкращого розвитку досягнуть ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними. Це говорить про те, що окрім набору освіченого персоналу підприємствам просто необхідно вдосконалювати та покращувати знання своїх робітників. Слід зазначити, що підвищення освітнього і культурного рівня впливає позитивно на розвиток професіоналізму робітників. Так як персонал є головною ланкою виробничого процесу на підприємстві для нього керівництво організовує заходи з оцінювання та стимулювання розвитку персоналу а також планування трудової кар'єри працівників та їх заохочення. Саме такі заходи і здійснюють розвиток працівників і підприємства в цілому. Слід звернути увагу ще на те, що управління працівниками на будь-якому виробництві має відповідати методам розвитку підприємства, а також захищати права і обов'язки працівників.

Отже, при управлінні персоналом слід враховувати багато факторів, що впливають як на підприємство так і на співробітників. Стратом успіху підприємства є правильно підібраний персонал, тобто якісна робота рекрутерів. Також не менш важливим є подальша ефективна мотивація наявних на підприємстві співробітників та правильне управління персоналом. Кожному підприємству слід враховувати та звертати увагу на важливі питання управління та можливі проблеми як мотивації так і рекрутингу кадрів, адже це є ключові складові діяльності будь-якого підприємства.

1. Дмитренко Г. А., Шарапатова Є. А., Максименко Т. М. Мотивація та оцінка персоналу: Навч. посібник. - К.: МАУП, 2002р.
2. А.О. Козинець. Менеджмент: теорія і практика 2014р.
3. Кирилюк В. О., Зоїдзе Д. Р. Аспекти сучасного підбору персоналу – НФУ, 2014р.



**О.В. Іваницька**  
*к.е.н., доцент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*  
**Т.А. Клименко**  
*студент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В УКРАИНСКОЙ МЕДИЦИНЕ**

Искусственный интеллект занимает одно из лидирующих направлений инновационных разработок нашего времени. Основой любого интеллекта является обучение. Технология Machine Learning (ML) сейчас является активно разрабатываемым мировым инструментом для многих сфер деятельности.

Machine Learning – это процесс обучение машины без участия человека. В общем случае это целые алгоритмы и системы принятия решений. Самый простой пример – фильтры спама на электронной почте, реализованные при помощи байесовской фильтрации. Обработка речи, распознавание визуальных образов, обработка больших массивов данных – все это технологии ML, развиваемые такими гигантами как Microsoft, Google, Apple [2].

Не могла такая масштабная разработка обойти и область медицины. С появлением новых аппаратов и технологий значительно расширилась база данных, получаемая в результате обследования больных. При медицинских учреждениях существуют целые отделения, отвечающие за хранение данных и их обработку. С такими массивами информации можно работать не только выявляя схожести и различия, закономерности и крайние случаи, но и, используя полученные результаты, строить алгоритмы, способные прогнозировать результат следующего исследования. Преимуществом использования ML в диагностических целях, прежде всего, является скорость получения результата и его достоверность. Согласно требованиям, предъявляемым к такой системе, эффективность ее работы должна быть в процентном отношении выше, чем эффективность врачебного прогноза [1]. К примеру, ишемическая болезнь сердца, которая является одной из самых распространенных причин смертности населения, диагностируется в четыре этапа с применением различных методов исследования. Используя систему ML, ученым удалось добиться быстрого прогнозирования состояния больного с эффективностью на 17% больше (подтвержденный диагноз) и на 37% больше (не подтвержденный диагноз), чем эффективность прогнозов врача [1]. На данный момент исследования, которые проводят ученые над медицинскими данными, используя алгоритмы ML, носят больше научный характер, чем практический. Тем не менее, полученные результаты открыты для использования врачам, в клиниках и крупных научных медицинских центрах носят рекомендательный характер при постановлении диагноза.

Основные требования, предъявляемые к системам ML в медицине [1]:

- высокая эффективность;
- умение справляться с проблемой поврежденных и отсутствующих данных;
- «прозрачность» действий (должны быть видны и объяснимы промежуточные результаты анализа);

- уменьшение числа тестов;

Является ли использование такой технологии экономически обоснованным в Украине?

Как уже было сказано выше, технология ML является предметом активной разработки в IT – индустрии. Но ее применение далеко не специфично. Человечество в процессе своей жизнедеятельности активно накапливает информацию в самых различных сферах своей деятельности. Обработывая эту информацию, предприниматели получают прогноз действий потребителя. Так, на пример, технология ML (совместно с Data Mining) получила широкое распространение среди владельцев интернет-магазинов, страховых компаний и т.п. [2]

ML – это алгоритмы, математические аппараты, работающие с набором чисел. Для такого рода деятельности необходим компьютер и программное обеспечение, которое и будет реализовывать этот математический аппарат (Matlab, SPSS, SAS).

Здравоохранительные учреждения в Украине сильно отличаются друг от друга с точки зрения материальных возможностей. Среди государственных больниц и институтов можно найти те, которые в достаточной мере обеспечены, в том числе и вычислительной техникой, а есть и те, где ситуация оставляет желать лучшего. Существуют также частные учреждения, в которых пациент за свой счет может получить качественное обслуживание, в том числе с использованием дорогостоящей техники.

В среднем, лицензионное программное обеспечение, необходимое для осуществления алгоритмов, может стоить порядка 1000 дол. и более (в зависимости от программы, необходимых пакетов, типа лицензии и т.п.). Еще одна важная деталь – специалист, который может работать с алгоритмами и программами. Работа с данными неоднократно за последний год называлась самой перспективной и высокооплачиваемой на данный момент и в ближайшем будущем [3]. Требования, предъявляемые к специалисту в этой области, как правило, включают в себя знания статистической обработки, программирования и алгоритмизации. Средняя заработная плата такого работника за рубежом от 75 до 117 тысяч долларов в год [3]. В Украине очень близкую специальность Data Science работодатели готовы оценить до 3 000 долларов в месяц. Размер зарплаты в этом случае сильно зависит от опыта работы. Но такую заработную плату могут позволить себе представители IT индустрии, так как эта отрасль ориентирована не столько на внутренний рынок, сколько на мировой. Вероятно, медицина Украины не будет готова выделять такие суммы на развитие технологий ближайшее десятилетие, но это открывает широкое поле деятельности для частных предпринимателей. Вложив дополнительные средства в техническое оборудование, программное обеспечение, а также в приемлемую для работника и работодателя заработную плату специалиста по ML, можно получить возможность использовать передовую, быстро развивающуюся и рентабельную технологию. В перспективе ML сможет обрабатывать не только числовые данные, но также и сигналы, изображения медицинского характера.

Безусловно, использование технологии ML в медицине дает большое число преимуществ: возможность эффективной оценки и прогноза, скорость, точность, сокращение числа дорогостоящих и болезненных тестов. Эту технологию активно применяют в исследованиях в области онкологии, урологии, кардиологии, ревматологии, нейропсихологии, гинекологии, болезней

печени, щитовидной железы, для выявления гепатита. Созданный IBM компьютер «Ватсон» способен по полученной информации от пациентов строить целый диагноз и прогнозировать лечение [2]. Конечно, такого рода прогнозы в наше время все еще носят рекомендательный характер и должны быть проверены доктором. Тем не менее, системы ML интенсивно внедряются в сферу деятельности человека, экономя деньги, время и усилия необходимые для работы с таким жизненно-важным ресурсом нашего времени как информация.

Украина не должна быть исключением. Согласно итогам 2015 года, наше государство занимает 70-е место по уровню жизни населения [4]. Конкурировать с ведущими в этом списке государствами Западной Европы в инновационной сфере весьма сложно и в данной экономической и политической ситуации не представляется возможным. Внедрение данной технологии в Украине более чем реально, так как в одном из главных ресурсов – специалистов, которые способны выполнять эту работу – недостатка в государстве нет. Стоит заметить, что использование ML в медицине остается выгодным вложением, которое в будущем не только значительно ускорит процесс получения результатов обследований, но также может привлечь иностранные инвестиции для исследований ввиду своей эффективности и быстрому развитию.

1. Kononenko I. MachineLearningforMedicalDiagnosis: History, StateoftheArtandPerspective [Электронный ресурс] / IgorKononenko // Artificialintelligenceinmedicine. – 2001. – Режим доступа: <http://lkm.fri.uni-lj.si/xaigor/slo/clanki/aimed00.pdf>.
2. Золотов Е. Тяжело в учении / Евгений Золотов. // Бизнес журнал. – 2013. – №5. – С. 32–37.
3. Карьера в IT: должность DataScientist / MachineLearningEngineer [Электронный ресурс] // DOU. – 2014. – Режим доступа: <http://dou.ua/lenta/articles/it-position-ds-ml/>.
4. Таблица уровня жизни стран мира 2015 [Электронный ресурс] // GoToRoad. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://gotoroad.ru/best/indexlife>.

**С.О. Кириченко**

*здобувач,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **МЕТОДИКИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ**

В сучасних умовах економічної дестабілізації важливим є дослідження існуючих методів та моделей оцінки розвитку соціальної інфраструктури у регіонах з метою їх удосконалення, що надасть можливість більш комплексно та системно підійти до проблем її розвитку. Без оцінки стану соціальної інфраструктури неможливо розробити заходи щодо активізації її розвитку, що зумовлює актуальність проведення аналізу існуючих методик оцінки розвитку соціальної інфраструктури та потребує подальших досліджень та пропозицій з удосконалення методів оцінки соціальної інфраструктури в регіонах.

Необхідно наголосити, що розвиток соціальної інфраструктури в регіонах має взаємообумовлений вплив до загальних економічних показників регіонів, а саме на ефективність виробництва, передумови відтворення робочої сили, на освітній, культурний потенціал тощо.

Проведене дослідження робіт науковців щодо визначення розвитку соціальної інфраструктури, а саме: Аналітичного центру «Бюро економічних та соціальних досліджень» спільно з Регіональним представництвом Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні та Поліським фондом міжнародних досліджень в межах проекту «Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів» [2]; Подіка О.А. [8, с. 56]; Лісового А. В. [5, с. 54]; Бондара С.І. [3, с. 6]; Сотниченко Л.Л. [11, с. 337]; Панько М.В. [7, с. 180]; Омельченко О.І. [6, с. 83]; Дубіщева В. П., Прохорова В. М. [4, с. 61]; Абрамова І.О. [1, с. 8]; Соляра В.В. [10, с. 203]; Саєнко М. Г., Сава А. П. [9, с. 268]; Чернюк Л.Г. та Пепи Т.В. [12, с. 14] та інших науковців дає можливість зробити певні висновки.

При використанні системи часткових показників для оцінки розвитку соціальної інфраструктури регіонів, при їх виборі та обґрунтуванні необхідно дотримуватися наступних вимог: показники повинні:

- всебічно, повно характеризувати досліджуване явище або процес;
- не дублювати один одного;
- бути змістовними та логічно пов'язаними один з іншим.

Оцінка розвитку соціальної інфраструктури в регіонах повинна здійснюватися на основі дотримання наступних принципів:

- всебічної оцінки – кінцевим результатом дослідження розвитку соціальної інфраструктури повинна стати оцінка стану розвитку, що склалася у всіх сферах соціальної інфраструктури, у життєдіяльності окремої людини і суспільства в цілому в кожному регіоні країни;

- комплексності – дослідження розвитку соціальної інфраструктури регіонів має включати в себе вивчення як об'єктивних умов і процесів життєдіяльності так і суб'єктивної думки людей (експертів);

- універсальності – при оцінці розвитку соціальної інфраструктури регіонів необхідно використовувати універсальний набір об'єктивних показників.

Дотримання принципів всебічної оцінки, комплексності та універсальності надасть можливість провести більш якісний аналіз розвитку соціальної інфраструктури в регіонах України.

Отже, проведене дослідження робіт науковців щодо методик визначення розвитку соціальної інфраструктури дає можливість зробити наступні висновки:

- частіше всього для оцінки поточного стану соціальної інфраструктури та змін її динаміки по роках дослідники використовують метод агрегатного індексування. Сутність використання такого методу пояснюється тим, що будівництво узагальнюючого показника дає можливість виявити взаємообумовлюючий вплив показників соціального та економічного розвитку регіонів, ступінь міжрегіональної асиметрії розвитку, особливості динамічних змін тощо;

- для оцінки саме розвитку доречно використовувати такі статистичні методи як коефіцієнт варіації, дисперсія, середньоквадратичне відхилення тощо;

- після оцінки стану розвитку соціальної інфраструктури в регіонах для розроблення подальших варіантів розвитку з урахуванням регіональної специфіки й впливу зовнішніх факторів, прийняття управлінських рішень, заходів поживлення розвитку соціальної інфраструктури особливе місце займає використання методів економіко-математичного моделювання, що дозволяє мінімізувати витрати праці та часу при обробленні параметрів розвитку соціальної інфраструктури.

1. Абрамова І.О. Аналіз соціально-економічного розвитку регіонів України на предмет кризовості / І.О. Абрамова // Економічний аналіз. - 2014. – Т. 15. № 1. – С. 6-15.
2. Аналітичний центр «Бюро економічних та соціальних досліджень». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.esoc.org.ua/index.php>
3. Бондар С. І. Розвиток соціальної інфраструктури села в ринкових умовах / С. І. Бондар // Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Харків, 2005. – 20 с.
4. Дубіщев В. П. Методологічні засади дослідження соціального потенціалу регіону / В. П. Дубіщев, В. М. Прохорова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2011. - Вип. 1. - С. 56-62.
5. Лісовий А. В. Методичні підходи до оцінювання сільської соціальної інфраструктури в Україні // Економіка України. – 2007. – №5. – с 52-55.
6. Омельченко О. І. Методологічні засади оцінювання рівня життя населення в регіонах України / О.І. Омельченко // Проблеми економіки. – 2010. - № 2. – С. 81-90.
7. Панько М. В. Проблеми та перспективи розвитку соціальної складової структури економіки закарпатської області / М. В. Панько // Економічний аналіз. – 2014. - Том 18. № 1. – С. 177-182.
8. Подік О. А. Розвиток інфраструктури регіону як один із головних важелів розвитку галузі свинарства / О. А. Подік // Економіка АПК. – 2009. – № 21. – С. – 53-56.
9. Саєнко М. Г., Сава А. П. Обґрунтування методичних підходів щодо оцінки стану і розвитку соціальної інфраструктури сільських територій / М. Саєнко, А. Сава // Зб. наук. пр. «Торгівля і ринок». – В.36. – 2013. – С.266-278.
10. Соляр В. В. Обґрунтування перспективних напрямів розвитку соціальної інфраструктури регіону / В. В. Соляр // Регіональна економіка. – 2012.– № 1. –С. 200-207.
11. Сотниченко Л.Л. Визначення рівня розвитку інфраструктури регіонів України / Л.Л. Сотниченко Л.Л. // Вісник донецького національного університету, Сер. В: економіка і право, вип. 1. – 2015. – С. 335-341.
12. Чернюк Л.Г., Пепа Т.В. Соціальна інфраструктура та її пріоритетність у системі суспільного розвитку (методолого – організаційний аспект) / Л.Г. Чернюк, Т.В. Пепа // Вісник Чернігівського технологічного університету: Серія: Економічні науки. – ЧНТУ, 2012. – № 1 (56). – С. 10-20.

**Д. В. Ліндаєв**  
студент,

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Однією із найголовніших закономірностей розвитку світової господарської системи є взаємозв'язок економічного зростання та підвищення ролі людського капіталу в національній економіці [1]. До останнього часу економічна категорія «людський капітал» була розглянута лише в теоретичних розробках вчених, але в сучасних ринкових умовах формування людського капіталу дедалі більше перетворюється на основу економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у формуванні сталого високого рівня конкурентоспроможності.

Україною цілеспрямовано здійснюються кроки на шляху до євроінтеграції. Стратегією інтеграції України до ЄС накреслено комплекс заходів, якими передбачено формування основних умов вступу України до

цього інтегрованого об'єднання [2]. У березні 2014 р. підписано політичну частину угоди про асоціацію України з ЄС.

В наявних наукових дослідженнях недостатня увага приділяється соціальним передумовам євроінтеграції України, адже при євроінтеграції України будуть мати місце низка соціальних ризиків. Зокрема, це стосується низької конкурентоспроможності вітчизняної робочої сили. Зазначене й обумовило вибір теми нашого дослідження.

У сучасному суспільстві людський капітал стає основою багатства. Саме він визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх функціонування та розвитку. Здатність економіки створювати і ефективно використовувати людські ресурси все в більшій мірі визначає економічну силу країни та якість життя [1].

Згідно з даними Всесвітнього банку і Програми розвитку ООН, сьогодні на планеті фізичний капітал або накопичені матеріальні блага складає лише 16 % загального надбання, природні багатства – 20%, а людський капітал або накопичені інвестиції в людину – 64%. У багатьох розвинених країнах світу частка останнього сягає 80% [1].

Пріоритетним напрямом досягнення вищого рівня суспільного розвитку у країнах ЄС є формування сучасного людського капіталу. В Україні до цього часу зберігається модель конкурентоспроможності, що базується на використанні дешевих факторів виробництва, а не на європейській моделі, в основі якої – високоякісні фактори виробництва і, кваліфікована робоча сила. Європейські країни орієнтуються на побудову інформаційного суспільства, де основою виступають інформаційні технології, мереживні системи комунікацій, які дозволяють генерувати новітні знання, швидко їх опрацьовувати і використовувати на практиці. Вказане потребує високоосвіченої кваліфікованої робочої сили. За висновком Комісара ЄС із питань освіти, культури, багатомовності та молоді А. Вассіліу [3], в перспективі до 2020 р. в ЄС кількість робочих місць із середньою кваліфікацією збільшиться на 4 млн осіб, але їх частка залишиться на рівні 50 %, а кількість робочих місць із високою кваліфікацією зросте із 29 % до 35 %, що у кількісному вимірі складе 16 млн осіб.

Ефективному стимулюванню робочої сили, як основоположного фактора виробництва, в Україні не надають належного значення. В Україні оцінювання вартості робочої сили почали проводити з 1996 р. по економіці в цілому і у розрізі окремих видів діяльності. Витрати на одного працівника, зайнятого повний робочий день, в Україні по економіці в цілому за весь період дослідження збільшилися. В структурі цих витрат близько 60 % займає пряма заробітна плата, 5,2-5,4 % – оплата за невідпрацьований робочий час, 3,4-4,2 % – премії та нерегулярні виплати, що приблизно відповідає структурі витрат на робочу силу в країнах ЄС. Проте в абсолютному вимірі рівень цього показника майже у 2 рази є меншим, ніж в Румунії, і майже в 16 разів меншим, ніж у Швеції [4].

Про вартість робочої сили можна робити висновки на основі вартості створення робочого місця. Вартість створення одного робочого місця є різною в залежності від країни, регіону та галузі. За підрахунками аудиторів Regional Growth Fund вартість створення робочого місця в Великобританії варіюється від 4 до 200 тисяч фунтів стерлінгів, а середня вартість створення одного робочого місця становить 33 тисячі фунтів, що дорівнює 400 тис. грн [5].

Розглянемо, якою ж є вартість створення нового робочого місця в Україні. Наказом Державного комітету з будівництва та архітектури було затверджено нормативи вартості створення одного робочого місця у різних галузях економіки: від 11,8 тис. грн у торгівлі до 233,15 тис. грн – в електроенергетиці. Наступним Наказом цього ж комітету у 2004 р. було уточнено нормативи вартості створення одного робочого місця в окремих галузях харчової промисловості, наприклад, у кондитерській галузі при новому будівництві цей показник дорівнював 215 тис. грн., а при реконструкції і технічному переоснащенні – 74,6 тис. грн.

Ціна робочого місця залежить від його оснащення технікою, найдешевше робоче місце – в торгівлі – „коштує” 9 тис. грн. Вартість створення робочого місця, не пов'язаного зі складним технологічним процесом, оцінюється приблизно у 200 тис. грн. За даними експерта С. Лучик, створення одного сучасного робочого місця в аграрній сфері в середньому коштує близько 170 тис. грн. Іншим позитивним прикладом є створення нових сучасних робочих місць у вітчизняній кондитерській промисловості. Так, на кондитерській фабриці Рошен, яка розташована у Вінниці, вартість створення одного робочого місця склала 250 тисяч грн. Висока вартість робочого місця зумовлена сучасними умовами для працівників, високим рівнем соціального, медичного захисту та заробітної плати, яка перевищує 6 тис. грн. [5].

Отже, створення нових робочих місць можливе лише за умови ефективної державної політики сприяння зайнятості населення.

1. Іляш О.І. Оцінка розвитку людського капіталу України//Економіка і регіон.-2008.- №3(18)
2. Указ Президента України від 11 червня 1998 року N 615/98 «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=615%2F98>
3. Знання є ключем виходу з кризи // Євробюлетень. – 2010. - № 3. – С. 19.
4. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): монографія / А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська [та ін.]; за заг. ред. А.М. Колота, Г.Т. Кулікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 274 с.
5. Нові робочі місця – завдання соціального партнерства держави і бізнесу. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/gorkovenko/article/9923.aspx>.

**І.М.Ліннік**  
*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**Б.В. Дергалюк**  
*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

З переходом України до ринкової економіки виникла необхідність у застосуванні нових підходів до управління персоналом на підприємстві, оскільки головним резервом підприємства і являються його працівники.

Залежно від співробітників залежить, як якість виготовленої продукції, так і конкурентоспроможність самого підприємства. Оскільки, ринкове середовище підприємств, часто міняється, тому слід усвідомлювати, що система

управління повинна бути гнучкою і потребує постійного модернізування та поправок. Щоб встановити високоефективну систему потрібно постійно вивчати, досліджувати механізм управління персоналом.

Якщо застосовувати більш вузьке значення механізму управління, то можна сказати, що це певна статистична єдність відповідних структурних елементів, які являються елементом організації щодо управлінських певних процесів та відповідних рішень[1].

У більш ширшому значенні – це засоби, за допомогою, яких можна впливати на управлінську інформацію, які здатні забезпечити динаміку та реальне функціонування всієї статистичної єдності елементів. Механізм управління персоналом – система економічних, законодавчих та адміністративних методів, важелів, заходів та організаційних форм управління трудовим і ресурсами, що забезпечує його оптимальний розвиток та ефективність діяльності підприємства.

Щодо механізму управління персоналом в на підприємстві, то слід його досліджувати як частину системи управління, яка здійснює вплив на результат адміністративного об'єкта.

Вона включає в себе елементи лінійного управління, а також частині функціональних елементів, які здійснюють одно питні функції. Елемент лінійного керівництва виконує управління в цілому, а також керує функціональними та індивідуальними виробничими одиницями.

Функції елементів планування і маркетингу персоналу включають в себе: розробку кадрової політики і стратегію управління ресурсами, аналіз людських ресурсів і ринку праці, організацію кадрового планування, планування і прогнозування потреби в робочих місцях, створення реклами.

Від того на скільки вміло керівництво може керувати підприємством залежить його конкурентоспроможність. Найбільш важливі передумови для забезпечення конкурентоспроможності виробничих підприємств, є високий рівень освіти і кваліфікації персоналу, адекватності його вимогам організаційно-технічних умов експлуатації. При відсутності ефективного механізму, набору кваліфікованих кадрів на роботу, не завжди підприємство зможе забезпечити себе тільки тими працівниками, які зможуть найбільш оптимально підійти на дане робоче місце. Сьогодні, коли роботодавці беруть на роботу нових спеціалістів, їх основними вимогами є наявність відповідної вищої освіти, наявність стажу та досвіду роботи в даній сфері [2].

Цей підхід не дає майже ніякої інформації про потенційного співробітника, його особисті якості і психологічні особливості, який запобігає процес моделювання його подальшої участі в функціонування та конкурентоспроможності даного підприємства.

Основним завданням щодо управління персоналом є розробка необхідного рівня мотивації, яка знаходить своє вираження через стимулювання працівників.

Виділяють певні групи факторів мотивування, які в першу чергу призначені для задоволення матеріальних потреб працівника, але мають мало спільного з суттєвим значенням роботи, сюди відносять певну матеріальну вигоду, стимули, зарплати, премії, дивіденди. Однак існують також і несприятливі умови праці можуть призвести до виникнення у людини бажання змінити свою діяльність [1].

У цьому випадку, щоб забезпечити подальше функціонування працівника на даному виду діяльності потрібно застосовувати певні заходи



ходи, а саме ліквідувати негативні фактори виробництва і створювати нормальні умови праці.

Аналогічним чином, можуть впливати на поведінку і наміри працівників, конфліктів в групі, напруженість між працівниками тощо. І навпаки, завдяки прогресу в офіційних заходах, збільшені престижу даної професії може забезпечити бажаний мотиваційний ефект. Слід відзначити, що мотиви кожного співробітника відрізняється, так що керуючі органи підприємства повинні розробляти і застосовувати механізми, які регулюють поведінку працівників, як можна краще [2].

При здійсненні ефективного управління на підприємстві забезпечуються економічні та соціальні вигоди, а саме поліпшення якості покращує характер роботи, підвищення задоволеності роботою, а також призводить до зниження обороту кваліфікованих кадрів.

Ефективний механізм підприємства управління людськими ресурсами визначається особистими і професійними якостями керівника, а також впливає і ступінь усвідомлення необхідності для того, постійно відбувається модернізація обладнань, продукції і потрібно вносити певний вклад в підготовку персоналу, для того вчасно реагувати зміни соціально-економічному середовищі [3].

Управління людськими ресурсами є одним з найбільш важливих аспектів у підприємстві, тому необхідно, щоб керівники, які здійснюють управління на різних рівнях знали, як використовувати сучасні підходи до механізму управління людськими ресурсами на підприємстві.

Отже, можна сказати, що керувати персоналом потрібно застосовувати, як наукові методи, так і загальнолюдські, для того, щоб здійснювати це ефективно. Це система принципів, методів і оптимальних механізмів підбору кадрів, щодо розвитку і мотивації персоналу та раціонального використання і чим краще зможе керівництво їх застосувати, тим більш ефективно буде функціонувати дане підприємство на ринку.

1. Грішнова О.А. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності / О.А. Грішнова, О.О. Наумова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. - Т 2. Управління персоналом в організаціях. - К.: КНЕУ, 2009. – 435с.
2. Горбунов В.М. Управління соціальним розвитком трудового колективу / В.М.Горбунов. – К.: МАУП, 2005. – 80с
3. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О.А. Кириченко. - К.: Знання-Прес, 2010. - 384 с.

**З.В. Міхова**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОВЕДІНКА І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Управління персоналом - це комплексна прикладна наука про організаційно-економічних, адміністративно-управлінських, технологічних, правових, групових і особистісних факторах, способах і методах впливу на персонал підприємства для підвищення ефективності в досягненні цілей організації.

Економічний підхід до управління дав початок концепції використання трудових ресурсів. В рамках цього підходу провідне місце займає технічна, а не управлінська підготовка людей на підприємстві.

У сучасних умовах у світовій управлінській практиці застосовуються різноманітні персонал-технології, моделі кадрового менеджменту, націлені на більш повну реалізацію трудового і творчого потенціалу для досягнення загального економічного успіху і задоволення особистих потреб працівників.

Рамкова управління створює умови для розвитку ініціативи, відповідальності і самостійності працівників, підвищує рівень організованості і комунікацій в організації, сприяє зростанню задоволеності працею і розвиває корпоративний стиль керівництва. [3,с.7]

Управління за допомогою мотивації спирається на вивчення потреб, інтересів, настроїв, особистих цілей співробітників, а також на можливість інтеграції мотивації з виробничими вимогами і цілями організації. Кадрова політика при такій моделі орієнтується на розвиток людських ресурсів, зміцнення морально-психологічного клімату, на реалізацію соціальних програм.

В основі підприємницького управління лежить концепція інтрапренерства, що отримала назву від двох слів: «антрепренерство» - підприємництво і «Інтро» - внутрішній. Суть даної концепції полягає в розвитку підприємницької активності усередині організації, яку можна представити як співтовариство підприємців, новаторів і творців[6].

Управління персоналом як вид діяльності - це управління живою працею, людьми, найбільш складним і перспективним, потенційно невичерпним ресурсом підприємства, у вирішальній мірі визначає ефективність діяльності, конкурентоспроможність і виживання організації.

Концепція управління персоналом - теоретична і методологічна база, а також система практичних підходів до формування механізму управління персоналом в конкретних умовах.

Науковою основою концепції управління персоналом, що розвивається з 30-х рр., Була теорія бюрократичних організацій, коли людина розглядався через формальну роль - посаду, а управління здійснювалося через адміністративні механізми (принципи, методи, повноваження, функції).

В рамках концепції управління людськими ресурсами людина стала розглядатися не як посада (елемент структури), а як не поновлюваний ресурс - елемент соціальної організації в єдності трьох основних компонентів - трудової функції, соціальних відносин, стану працівника.[4,с.3]

В кінці ХХ ст. з розвитком соціальних і гуманітарних аспектів в менеджменті сформувалася система управління людиною, де люди представляють головний ресурс і соціальну цінність організації. Побудова системи управління персоналом спирається на певні принципи, які реалізуються у взаємодії: комплексність, оперативність, науковість, спеціалізація, ритмічність і т.д. Філософія управління персоналом полягає не тільки в тому, щоб задовольнити потреби організації в укомплектуванні персоналом, але і в тому, щоб найбільш повно задовольнити потреби працівників. Це і є завданням системи управління персоналом організації в найширшому значенні.[5,с.6]

Економічні методи є способом здійснення управляючих впливів на персонал на основі використання економічних законів і категорій.

У радянський період предметом регулювання економічними методами вважалися централізоване планування, господарський розрахунок, заробітна плата, т е мало місце вузьке тлумачення ролі і місця економічних методів, що обмежувало діапазон прийнятих рішень і важелів регулювання на рівні підприємства. Економічні методи повинні базуватися на товарно-грошових

відносинах ринкової економіки, що викликає необхідність нового теоретичного обґрунтування ролі економічних методів.[1,с.78]

Для досягнення поставлених цілей необхідно чітко визначити критерії ефективності і кінцеві результати виробництва у вигляді сукупності показників, встановлених в плані економічного розвитку. Таким чином, роль економічних методів полягає в ув'язці перерахованих вище категорій і мобілізації трудового колективу на досягнення кінцевих результатів.

Правильний підхід до управління ресурсами веде до ефективного досягнення цілей, шляхом мінімізації різних витрат. Керуючий персоналом не може досягти успіху в управлінні колективом без знання і застосування методів впливу на персонал, навіть якщо він має всі особистісні характеристики, якими повинен володіти успішний в своїй справі менеджер.

На даному етапі розвитку економіки вважається, що ефективність економічних методів приблизно в два раз більше, ніж психологічних. Так на думку деяких фахівців з менеджменту, непрофесійні менеджери базують свою діяльність на основі психологічного підходу, а професійні - економічного. Економічні методи виступають в якості різних способів впливу керівників на персонал для досягнення поставлених цілей. При позитивному використанні економічних методів кінцевий результат виявляється в хорошій якості продукції і високого прибутку. Навпаки, при неправильному використанні економічних законів, їх ігноруванні або зневазі ними можна чекати низьких або негативних результатів (збитки, затоварення, неплатежі, страйки, банкрутство)[2,с.8].

1. Управління АПК: Навчальний посібник / під ред. В. В. Кузнєцова, Москва, 2003р. С. 80.
2. Воробйов А. Стратегічне управління персоналом / А. Воробйов // Управління персоналом. 2010.№ 15. С.8-9.
3. Мескон М., Альберт, М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту - 3-е изд. - М .: Вільямс, 2008.
4. Мякінченко О.В. Оцінка ефективності методів управління лояльністю співробітників компанії / О.В. Мякінченко // Управління персоналом. 2010.№ 10. С. 3
5. Одегов Ю. Від економіки праці до управління людськими ресурсами: 100 років Плеханівській Академії / Ю. Одегов // Управління персоналом. 2009.№ 11. С.6-7.
6. Одегов Ю.Г., Абдурахманов К. Х, Котова Л. Р. Оцінка ефективності роботи з персоналом. Методологічний підхід, -М .: Альфа-Пресс, 2011 року.

**Н.В. Рощина,**  
*к. е. н., доцент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*  
**Н.О. Черненко,**  
*к. е. н., доцент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ПРОБЛЕМИ БЛАГОДІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІДТРИМЦІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ**

Зараз в Україні склалася дуже дивна ситуація. Хоча видатки на соціальний захист населення та соціальну сферу завжди становили значну частину бюджету, проблема зuboжіння населення, соціального розшарування суспільства з роками тільки набирала обертів. Пояснення причин цьому слід

шукати в неефективному функціонуванні органів соціальної сфери, всепоглинаючій корупції та тотальному зловживанні службовим становищем.

Виникнення поняття соціальної відповідальності держави слід пов'язувати з введенням у науковий обіг поняття «соціальної держави». За більш ніж півстоліття соціальні функції держави суттєво розширилися, що призвело до збільшення витрат на них. Однією з основних ознак соціально відповідальної держави є переважання соціальних витрат держави над традиційними.

В ситуації, коли держава не може у повному обсязі виконати соціальні функції, великого значення набуває роль благодійних організацій. Трагічні події в Україні показали всю міць можливостей останніх у підтримці соціальної політики. Внаслідок недостатнього бюджетного фінансування, відсутності узгоджених дій відповідних державних структур, благодійні організації доповнили роль держави у реалізації ряду соціальних заходів. Зокрема, благодійні організації відіграють важливу роль у матеріальному забезпеченні ЗСУ, добровольчих батальйонів та у вирішенні проблем вимушених переселенців.

Втім існує ряд проблем, які перешкоджають ефективному функціонуванню «інституту благодійної діяльності». Перш за все це відсутність законодавчо-правової бази та низький рівень довіри суспільства до подібних ініціатив. Формування інституту благодійності в Україні є адекватною реакцією суспільства на соціально-економічні, політичні та військові потрясіння. Але це вимагає теоретично-правового осмислення поняття благодійності та визначення його ролі у підтримці соціальної відповідальності держави.

Благодійність можна розглядати як «інвестування соціальної сфери» [1]. Дійсно, в процесі вирішення гострих соціальних проблем окремі благодійники та благодійні організації роблять значний внесок у розвиток та ефективне функціонування сфери соціального захисту. Під поняттям «благодійність» варто розуміти, що це не лише збір, накопичення та перерозподіл фінансових, технологічних, матеріальних ресурсів отриманих благодійниками, але й також витрачання власних зусиль, особистого часу благодійників.

Варто зауважити, що основою благодійної діяльності є публічний інтерес. Під публічним інтересом мається на увазі набір загальних соціальних потреб, які адекватно відображають усвідомлені інтереси всього суспільства. В юридичній площині публічний інтерес характеризується певними нормативними ознаками. Суб'єктом публічного інтересу є суспільство, у той час як державний апарат вважається представником публічного інтересу. Публічний інтерес є законним, оскільки відображається в законодавстві та захищається на підставі закону. Зокрема, в Україні правове регулювання благодійної діяльності здійснюється Конституцією України, Бюджетним кодексом України, Податковим кодексом України та Законом України «Про благодійну діяльність та благодійні організації».

У Бюджетному кодексі визначена частина питань, що пов'язані з благодійною діяльністю. Податковий кодекс зачіпає питання, які пов'язані з оподаткуванням доходів від будь-якої діяльності, зокрема благодійність. В Законі України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» сформовані основні засади благодійної діяльності. Цим законом «благодійництво» визначається як добровільна особиста, майнова допомога для досягнення визначених цілей. Під благодійною діяльністю мається на увазі добровільна

безкорислива діяльність благодійних організацій, що не передбачає одержання прибутків від цієї діяльності. Благодійна організація трактується як недержавна організація, головною метою якої є здійснення благодійної діяльності в інтересах суспільства або окремих категорій осіб згідно з Законом України. Благодійниками є фізичні та юридичні особи, які здійснюють благодійництво в інтересах набувачів благодійної допомоги [2]. На ефективність організації благодійної діяльності впливає стан законодавства, економічні особливості держави, оцінка з боку суспільства, державна політика. Управління благодійною організацією здійснюється на колегіальній основі. Компетенція вищого органу управління благодійної організації поширюється на такі питання: затвердження статуту благодійної організації та внесення до нього змін, доповнень; затвердження та розробка благодійних програм; визначення основних напрямків діяльності благодійної організації; прийняття рішення про реорганізацію та ліквідацію благодійної організації [2].

Благодійність охоплює такі сфери діяльності як: охорона здоров'я; соціальний захист, соціальні послуги, соціальне забезпечення; освіта і наука; сприяння обороноздатності країни; захист населення у надзвичайних ситуаціях; допомога біженцям, внутрішнім переселенцям, постраждалим внаслідок катастроф, збройних конфліктів; опіка і піклування; розвиток територіальних громад; сприяння здійсненню державних програм, що спрямовані на поліпшення соціально-економічної ситуації.

Важливість діяльності благодійних організації зростає у рази, коли держава не здатна ефективно виконувати соціальні функції. З поняттям соціальних функцій тісно пов'язане поняття соціальної відповідальності держави. Точніше, виконання соціальних функцій, робить державу соціально відповідальною. Соціальні функції держави закріплені в Конституції України. Їх сутність визначається у визнанні людини, її життя та здоров'я, честі та гідності, недоторканності та безпеки, соціальною цінністю. Головним обов'язком держави є забезпечення прав і свобод людини [3]. В практичному сенсі це означає, що в державі охороняється праця і здоров'я людей, встановлюється гарантований мінімальний розмір оплати праці, забезпечується державна підтримка сім'ї, материнства, батьківства й дитинства, інвалідів і людей похилого віку, розвивається система соціальних служб, встановлюються державні пенсії, допомоги та інші гарантії соціального захисту [4].

Проблема у тому, що соціальні функції та загалом, соціальна відповідальність держави добре визначена в законодавстві, але реалізація положень бажає вимагати кращого. І справа тут не тільки в тому, що державний апарат не в змозі ефективно виконувати соціальні функції. Видатки на соціальний захист населення та соціальну сферу становлять значну частину бюджету, у 2009-2014рр. цей показник становив 30% [4]. Внаслідок неефективної діяльності соціальних органів, бюрократизації та наявності корумпованих схем витрачається величезна частина коштів. А позитивні зміни у соціальній сфері так і не відбуваються.

Пропозиції ж уряду значно урізати соціальні програми без реформи управління в соціальній політиці не стануть панацею, а процес же зубожіння малозабезпечених верств населення тільки посилиться. Надання соціальних послуг населенню на регіональному рівні повинно бути максимально децентралізоване. Централізований підхід до визначення потреби в соціальних послугах призводить до того, що якість надання послуг орієнтується на можливості бюджету, а не на потреби населення. В цій ситуації благодійні

організації мають стати важливим елементом у підтримці соціальної політики, компенсуючи роль держави у реалізації ряду соціальних програм. Втім на заваді ефективної діяльності благодійних організацій стоїть ряд перешкод. До них в першу чергу належать промахи у законодавчій базі, низький рівень довіри населення до благодійної діяльності, а також відсутність податкової мотивації.

Щодо останнього, важливим є перейняти досвід у тих країн, які досягли ефективного регулювання у оподаткуванні діяльності, що пов'язана з благодійністю. Наприклад, в європейських країнах громадські організації, діяльність яких є важливою для суспільства та підтримки соціально-економічної ситуації, мають привілеї в оподаткуванні. До них належать: податкові пільги для донорів; звільнення або пільга з податку на доходи благодійника; пільги розглядаються як непрямі державні субсидії організаціям і їх жертводавцям [5]. Не варто забувати і про проблеми, які стоять перед волонтерами у наш час. Зокрема, волонтери, які збирають кошти на потреби армії, поранених, вимушених переселенців, оперують величезними обсягами надходжень, які підлягають оподаткуванню. Окрім податкового тиску, вагомими перешкодами для розвитку благодійності можуть стати шахрайські схеми та нецільове використання благодійних коштів. Це може призвести до недовіри з боку суспільства. Причинами такого ставлення також можуть бути інколи непрофесійна діяльність благодійних організацій у питаннях залучення ресурсів та їх ефективного розподілу, низький рівень управлінської культури персоналу, недостатній рівень поінформованості суспільства та популяризації інструментів благодійництва в українському бізнес-середовищі. Стосовно зловживань у благодійному секторі, діяльність фондів зобов'язана бути максимально прозорою з визначеним регламентом її контролю.

Представлено соціально-економічний аналіз поняття «благодійності» та визначено роль благодійної діяльності у підтримці соціальної політики держави, все це дозволило чітко визначити проблеми соціальної відповідальності держави та подальші шляхи подолання цих проблем. Нині є гостра необхідність взаємодії держави, бізнес-структур, недержавних організацій й суспільства у вирішенні проблемних питань соціальної сфери. Для вирішення цих проблем, враховуючи соціально-економічну та політичну кризу в Україні, варто якнайшвидше внести зміни до законодавства, що стосуються оподаткування доходів, які пов'язані з благодійною діяльністю.

1. Буздуган Я.М. Роль благодійних організацій у вирішенні соціальних проблем суспільства /Я.М. Буздуган// Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В.Гнатюка. Серія: Економіка. – Тернопіль, 2002. - № 12. - С.99-103.
2. Закон України «Про благодійні організації та благодійну діяльність» від 05.07.2012 № 5073-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>.
3. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – Ст.141.
4. Арістова І.В. Соціальна функція держави як визначальна категорія права соціального забезпечення України // Форум права. – 2006. – № 2. – С.18-21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
5. Горелов Д. Державне фінансування громадських організацій: зарубіжний досвід та рекомендації щодо впровадження в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/811>.

## **УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ**

Вступом до цієї теми буде загальноприйняте визначення людського капіталу – сукупність усіх навичок, умінь та знань, що використовуються для різноманітних потреб людини і соціуму загалом<sup>1</sup>. У широкому розумінні людський капітал це інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку, розвитку сімей і суспільства, включаючи рівень досвідченості, частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуального та управлінського труду, середовище проживання та трудової діяльності, що забезпечують ефективно і раціональне функціонування ЛК як продуктивного чинника росту і розвитку. Якщо коротше – ЛК це інтелект, здоров'я, знання, якісний продуктивний труд та якість життя. ЛК головний фактор формування і розвитку інноваційної економіки і економіки знання, як наступної сходинки розвитку. Класифікують ЛК як: індивідуальний ЛК, ЛК фірми та національний ЛК. Згідно із вищезазначеною інформацією, повернемося до головної теми о розвитку людського капіталу України. По даним трьом рейтингам міжнародних організацій (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та Організація Об'єднаних Націй) Україна посідає 59 місце по номінальному валовому внутрішньому продукту(ВВП<sup>2</sup>) у доларовому вираженні і з використанням методики паритету купівельної спроможності(показник ВВП має значний недолік – він не враховує різницю у цінах на однорідні товари і послуги у різних країнах). У 2013 році цей показник складав 180 млрд. доларів і вже у 2014 – 131 млрд. Такий різкий спад на 49 млрд. доларів також прямо впливає і на ЛК. Для наступного порівняння приведу факт, що у цьому ж рейтингу Угорщина посідає 58 місце, ВВП якої у 2013 році складав 133 млрд. доларів, а в 2014 – 137, а 60 місце займає Ангола і відповідно її показники 124 млрд. та 129 млрд. доларів. Чисельність населення<sup>3</sup> (потрібно відмітити, що перепис населення у різних країнах проводять у різні роки, а також що оцінки не завжди є точними, і те, що однозначно і одночасно таку інформацію зібрати неможливо) України у 2006 році складала 45 415 596 чоловік, Угорщина 9 992 339 і Ангола 13 068 161. Виходячи із цих даних, розрахуємо ВВП на одного жителя цих країн:

в Україні на 2013-й він склав 3963 доларів в рік, на 2014-й – 2884 доларів в рік;  
в Угорщині на 2013-й 12 310 доларів в рік, на 2014-й – 13 710 доларів на рік;  
в Анголі на 2013-й 9 488 доларів в рік, на 2014-й – 9 871 доларів на рік.

Також додамо до розрахунків дані із Закону України<sup>4</sup> «Про державний бюджет на 2014 рік»:

Стаття 7. Установити у 2014 році прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі 1176 гривень та для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення:

дітей віком до 6 років - 1032 гривні; дітей віком від 6 до 18 років - 1286 гривень;  
працездатних осіб - 1218 гривень; осіб, які втратили працездатність, - 949 гривень.

Стаття 8. Установити у 2014 році мінімальну заробітну плату: у місячному розмірі - 1218 гривень; у погодинному розмірі - 7,3 гривні.

Згідно за більш точними даними<sup>5</sup>, населення України у 2014 році складалося із 42 818 389 чоловік. Тобто якщо брати середній показник розрахунків із ЗУ про держбюджет, то він складає 1 140 грн. 60 коп. Загальний дохід населення, який передбачається у мінімальному розрахунку для населення України у сумі складає 48 838 654 493,40, що по курсу НБУ<sup>6</sup> за 2014 рік (середній показник) (за станом на 1.01.2014 – 7.99 гривень за 1 долар США, за станом на 31.12.2014 – 15.76 гривень за 1 долар США) – 11.9 гривень за 1 долар США і складає 4 104 088 612 доларів.

З приведених розрахунків можна побачити, що фактичний вироблений валовий продукт потребує мінімальних виплат для основних соціальних груп населення у пропорції 131 млрд. до 4 млн. 1 жителем України виробляється зріст ВВП від 1 до 32 доларів. Те, що у 2013 було 1 долларом, до кінця звітного періоду зростає до 32 доларів при різкому спаді ВВП.

Такий нескладний розрахунок, у котрому є грубі неточності, все ще є зразком для дослідження, що є людський капітал і який він важливий для всіх країн. Здоров'я, освіта, якісний і ефективний труд – всі ці складові прямо впливають на економічний ріст держави і його сучасний стан. Судячи з розрахунків, ЛК України можна оцінити як ефективний, тобто дозволяє досягти бажаного результату із мінімальними затратами.

1. [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9\\_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%B](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D0%B4%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%B)
2. [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9\\_%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%B9\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82)
3. [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD\\_%D0%B7%D0%B0\\_%D0%B3%D1%83%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%8E\\_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD_%D0%B7%D0%B0_%D0%B3%D1%83%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%8E_%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F)
4. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/719-18>
5. [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8)
6. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/>

**Д.Д. Семенюк**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ**

Останнім часом в Україні дуже гостро стало питання подолання економічної кризи. Вирішальним етапом повинно стати запровадження інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку, яка дасть змогу забезпечити високий рівень розвитку регіонів, підвищить добробут населення і активізує діяльність всіх суб'єктів соціально-економічної політики. Як показує світова практика, саме інвестиції у розвиток техніки, науки та в "людський капітал" забезпечують прогресивні зрушення в економіці. Ні для кого не є секретом те, що "людський капітал" є головною складовою формування



інноваційної економіки, як найважливішого етапу розвитку. Під "людським капіталом" ми розуміємо знання, інтелект, здоров'я, працю і якість життя людини. Інвестиції в людський капітал можуть здійснюватися в різних формах - у вигляді навчання в навчальному закладі та у вигляді навчання на робочому місці. Сьогодні головною стратегічною метою в Україні є інноваційний шлях розбудови економіки країни .

За останні десять років в Україні спостерігається поглиблення негативних тенденцій у демографічній ситуації . З кожним днем зростає частка людей пенсійного віку та значно зменшується частка дітей. Вирішальним фактором у формуванні та розвитку трудового потенціалу країни має фізичний, фізіологічний та психологічний стан трудового потенціалу. Таким чином, одним із вирішальних факторів покращення демографічної ситуації України є покращення умов праці. Значний вплив на формування людського капіталу має сама держава. Для нормального людського розвитку держава повинна брати на себе більшу частку витрат, але водночас фінансування повинно відбуватися і з підтримки підприємств, установ та організацій. На даному етапі Україна повинна сприяти правильному заохочуванню інвестицій, оскільки сторонній вклад й досі не перевищує 5%. На жаль, сьогодні через нестачу коштів в держбюджеті на розвиток освіти, студенти самі змушені оплачувати навчання за підтримки батьків, або завдяки власним інвестиціям. Водночас з цим аналіз показників мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму свідчить про те, що система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні не відповідає європейським стандартам. Тому не складно зрозуміти, чому національна робоча сила не є конкурентоспроможною .

Табл.1.

**Основні показники динаміки інвестицій в людський капітал в Україні**

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
ВВП, млн грн	948 056	913 345	1 079 346	1 299 991	1 404 669	1 449 406
Освіта, млн грн	43 520	49 239	53 462	59 377	71 771	74 588
Охорона здоров'я, млн грн	29 209	34 573	38 555	41 855	49 234	52 462
Оплата праці найкращих працівників, млн грн	470 464	451 343	518 184	610 615	705 837	735 552

Табл.2.

**Інвестиційні витрати в людський капітал протягом 2008-2013 років, % до ВВП**

Країна	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Україна	7,7	9,2	8,5	7,8	8,6	8,8
Німеччина	15,19	16,32	16,32	16,33	16,25	16,72
Франція	16,53	17,22	17,45	17,38	17,29	17,55
Польща	11,8	12,29	12,11	12,04	11,69	11,84
США	20,99	21,34	21,82	22,85	22,68	23,41

Більшість питань стосовно подолання бідності й досі залишаються невирішеними. Зараз в Україні гостро стала проблема бідності населення.

Таким чином, по-перше, щоб забезпечити ріст кваліфікованих кадрів, необхідно забезпечити інвестиції у людський капітал. Для цього необхідно підвищити об'єми інвестицій підприємствами і домогосподарствами.

З таблиці 1 можемо зробити висновок про гарні тенденції, які спостерігаються у динаміці інвестицій в людський капітал. Але варто вказати, що у доларах цей показник майже не змінився, тому для детального дослідження треба брати більш стабільну валюту.

Як показано в таблиці 2, у 2008–2013 рр. частка інвестицій у людський капітал в Україні була удвічі менша, ніж у європейських країнах, і майже утричі, ніж у США, але важливо зазначити те, що ВВП у цих країнах у багато разів більше ніж в Україні. Для поліпшення ситуації, в Україні створені програми, за допомогою яких поширюється ідея теорії людського капіталу. Насамперед, підкреслюється увага на тому, що він є економічною категорією, яка дає змогу підвищувати рівень інформатизації суспільства, формуючи конкурентоспроможну систему освіти. Інвестиційні ресурси спрямовуються на перенавчання трудового потенціалу професіям, як більш конкурентоспроможні, підвищується кваліфікація фахівців, заохочується здобуття вищої освіти персоналом, підвищення його культурного рівня, тим самим забезпечується швидка віддача. На даному етапі політика України повинна сприяти ліквідації заборгованості, повинна підвищуватись заробітна плата, яка стане джерелом відтворення людського капіталу.

Загалом, можна сказати, що на даному етапі саме держава більш з усіх інвестує у людський капітал. На жаль, зараз підприємства через економічну кризу не можуть забезпечити збільшення людського капіталу. Тому, підсумовуючи, можна виділити ряд чинників, які формують збільшення інвестицій у людський капітал: зростання доходів населення, здобуття вищої освіти, підвищення рівня ефективності підприємств, впровадження сучасного менеджменту та підвищення культурного рівня.

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. — К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. — 559 с.
2. Горячук В.Ф. Інвестиції у людський капітал та віддача від них // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 34–39.
3. Дорошенко Л., Магера Н., Юрчишин В. В поисках инвестиционной привлекательности // Финансовые риски. – 2012. - № 4. – с. 100 - 107.
4. Гаскаров А. Инвестиции в человеческий капитал как драйвер роста экономики / А. Гаскаров. – НГ, 2013. – 7 с.
5. Дубик Е.А. Состояние и развитие инвестиционной деятельности отраслей экономики на разных уровнях управления / Е.А. Дубик // Экономические науки. – 2012. – №6. – С. 113–117.

**В.С. Ткач**

*асистент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

### **ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЙОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Запорукою виживання та тривалої продуктивної діяльності на ринку машинобудівного підприємства виступають дієві організаційно-економічні

важелі управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства. На сьогоднішній день потенціалу значної кількості підприємств вітчизняного ринку притаманний перший рівень конкурентоспроможності за Касяною Н.В. [1]. Розглядаючи під конкурентними перевагами підприємства реальні або потенційні компетенції і здібності, характеристики його виробничої, фінансової, управлінської та іншої діяльності, що дозволяють підприємству реалізувати свої економічні інтереси з більшим ступенем ефективності, ніж його конкуренти, можемо зауважити що саме характеристики управлінської діяльності висуваються на перше місце. За для переходу на другий та третій рівні конкурентоспроможності керівникам машинобудівних підприємств необхідно приділяти більше уваги розвитку або ж формуванню саме управлінського потенціалу. Управлінський потенціал - це потенційна здатність управлінського персоналу на засадах професіоналізму оптимально застосувати професійно-кваліфікаційний, творчий потенціали та організаційну спроможність з метою досягнення сталого та ефективного функціонування підприємства [2]. Таке визначення потенціалу має важливий зміст, оскільки відображає не тільки вплив знань, навичок, але й творчих можливостей та організаційної спроможності керівників на ефективність функціонування підприємства. Місце управлінського потенціалу у структурі потенціалу підприємства, який розмежований на об'єктні та суб'єктні складові, наведено на рис. 1.

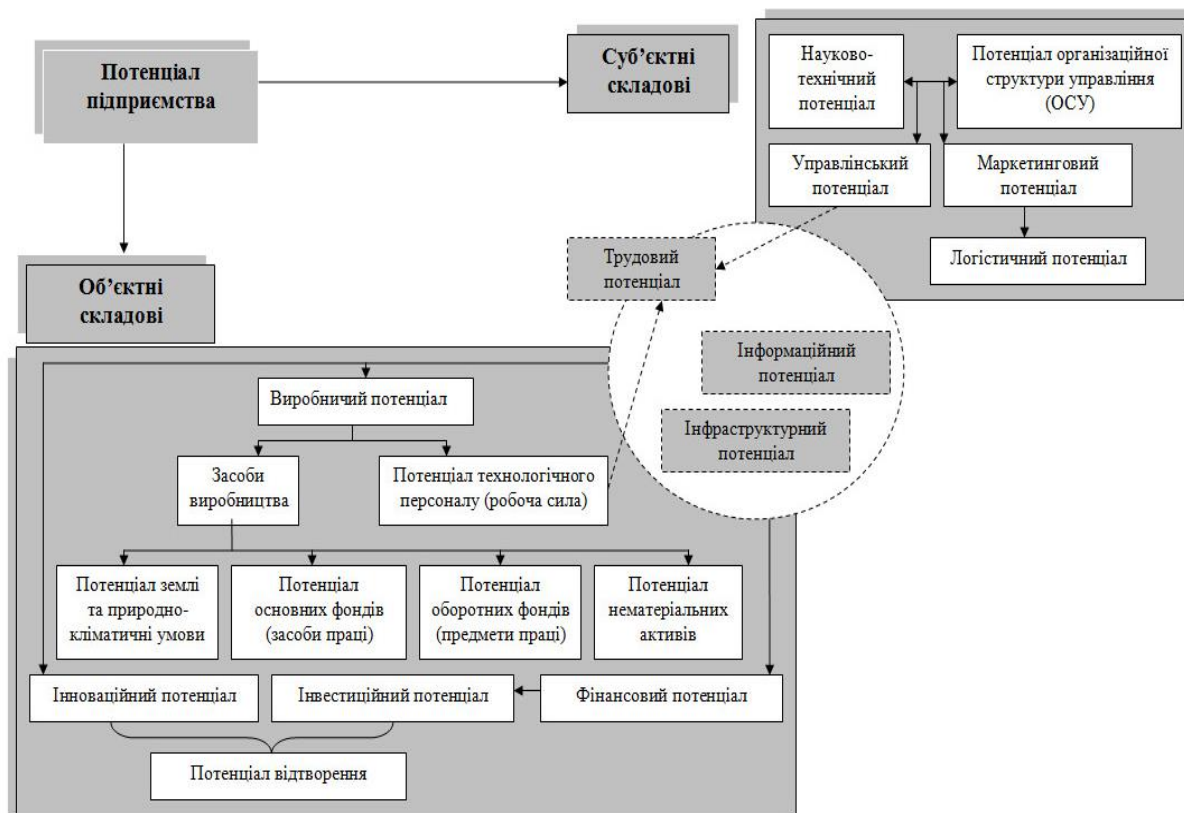


Рис.1. Структура потенціалу підприємства.

Як бачимо, управлінський потенціал віднесено до суб'єктивної складової. Суб'єктні складові потенціалу підприємства за їхнім впливом на розвиток основних чинників виробництва й ефективність функціонування економічних систем, у міру ускладнення останніх та їхнього «навколишнього середовища», набувають вирішальної ролі.

Розглядаючи формування конкурентних переваг машинобудівних підприємств слід зазначити те, що частка машинобудування у структурі продукції промисловості коливається в межах 8,3—13,7%, що, безперечно, не досягає рівня розвинених країн світу, де частка машинобудування в промисловості, як правило, становить 25—45%. В умовах розірвання торговельних відносин з РФ та втрати російського ринку збуту для вітчизняної машинобудівної продукції, деякі крупні підприємства змогли залишитися прибутковими у період тривалої економічної та політичної кризи в країні. Але в цілому по країні спостерігається збитковість підприємств машинобудівного комплексу. За даними держкомстату [3] за 9 місяців 2015 року показники чистого прибутку зросли в усіх галузях, окрім вуглевидобування та машинобудування. Підприємства машинобудування закінчили перші шість місяців роботи зі збитком на суму 10125,1млн. грн., майже 40% з існуючих є збитковими.

Визначати конкурентні переваги підприємств машинобудівного комплексу пропонуємо за алгоритмом, наведеним на рисунку 2.

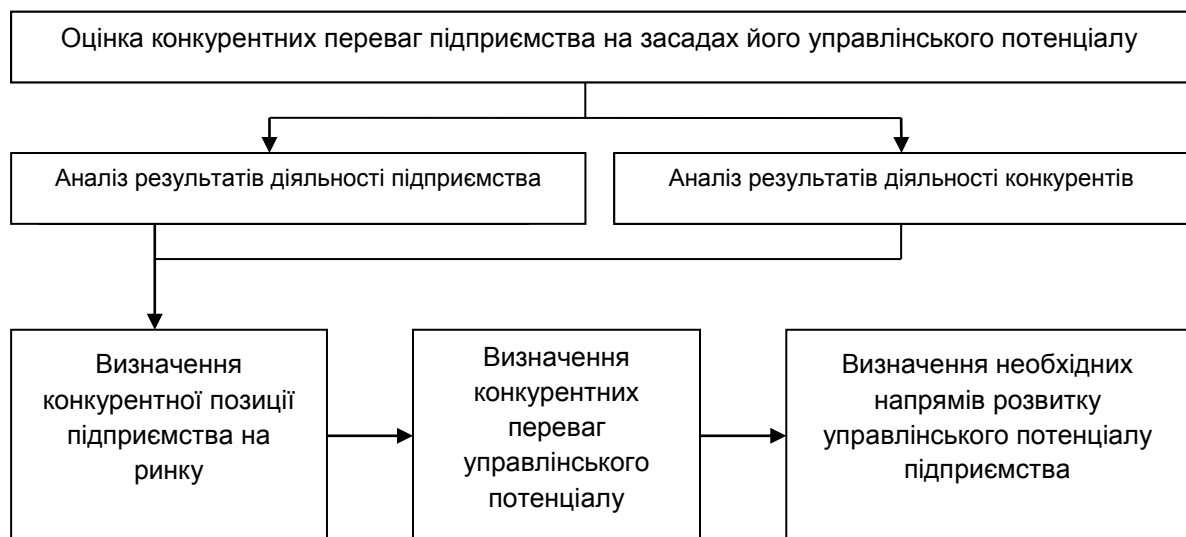


Рис. 2. Загальний алгоритм оцінювання конкурентних переваг підприємства на засадах забезпечення розвитку його управлінського потенціалу

Управлінський потенціал на достатньому рівні надає змогу підприємствам вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього ринкового середовища, приймати ефективні управлінські рішення щоб протистояти кризовим явищам в економіці, виживати та розвиватися навіть за несприятливих макроекономічних умов, досягти переконливих, сталих конкурентних переваг тощо.

1. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. - Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. - 257 с.
2. Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 406 с
3. Аналітичний огляд ТОП-100 найбільших державних підприємств України [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f6738525-4eb4-4460-92b9-ab6ef8ac9481&title=MinekonomrozvitkuOpriliudniloNoviZvitiProRezultatiRoboti100-NaibilshikhDerzhpidprimstvUkraini>

## **ВІДМІННОСТІ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

Припущення щодо існування неречових форм багатства і капіталу свого часу висловлювали представники класичної й неокласичної шкіл економічної теорії, проте майже до кінця ХХ ст. найавторитетніші економісти ототожнювали багатство з речовим капіталом. Пояснити таке становище можна тим, що в індустріальну епоху працівник і його знання, творчі здібності, дослідницькі розробки ще не відігравали визначальної ролі в економічному розвитку.

Подоланню традиційних поглядів на капітал як певне однорідне явище, представлене виключно речовими об'єктами, посприяла теорія людського капіталу, викладена у працях Г. Беккера, Т. Шульца, Ф. Махлупа та інших дослідників. Вперше після А. Сміта і К. Маркса до економічної науки прийшло усвідомлення, що люди, а не машини і верстати є рушійною силою економічного зростання й розвитку. Тому теорію людського капіталу можна правомірно вважати закономірним етапом на шляху формування теорії інтелектуального капіталу, її методологічною основою [1, с. 38].

Вчені заходу Д. Белл, Е. Брукінг, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Л. Едвінссон, М. Кастельс, М. Мелоун, Т. Сакайя, Т. Стюарт, О. Тоффлер, М. Янг та інші у своїх працях безпосередньо пов'язували проблематику людського та інтелектуального капіталу з тенденціями розвитку постіндустріального суспільства та становленням економіки знань із визначальною роллю людини у виробничих процесах. Сукупність знань, умінь, виробничих навичок, досвіду та мотивації, невід'ємних від кожного індивіда, кваліфікувалися ними як людський капітал [3, с. 35].

Наукову категорію «інтелектуальний капітал» було впроваджено в обіг Дж. Гелбрейтом у 1969 р., а визнаними першопрохідцями його вивчення й обґрунтування вважаються Л. Едвінссон і М. Мелоун [4, с. 8]. Теорія людського капіталу обмежується аналізом знань і умінь, втілених у людині, а теорія інтелектуального капіталу демонструє значно ширший погляд на знання як ядро інтелектуального капіталу, включаючи не тільки знання індивіда але й наукові знання, об'єктивовані у нових технологіях, методах виробництва, програмному забезпеченні, базах даних. Включаються також відносини з іншими економічними суб'єктами – споживачами, постачальниками, конкурентами та ін.

Названі обставини дають підставу вітчизняним та зарубіжним дослідникам виникнення теорії інтелектуального капіталу і в цілому інтелектуалізації економічних відносин вважати цілком закономірним результатом розвитку науки і технологій, їх глибоке проникнення у виробництво, що безпосередньо пов'язано з процесами інформатизації суспільства та становленням економіки знань. При цьому найчастіше використовуються такі поняття як «знання», «інформація», «інтелект», «інновації», «людський капітал», «інтелектуальний ресурс», «невідчутні активи», «інтелектуальний капітал» [2, с. 93]. Спроби усвідомлення особливостей та специфіки інтелектуального капіталу як одного із вирішальних факторів розвитку економіки знань зумовлюються рядом обставин.

По-перше, на сучасному етапі, коли на зміну традиційній має прийти економіка знань, докорінно змінюється ставлення до наукових знань та головної продуктивної сили суспільства – людини інтелектуальної праці. Поширення поняття «економіка знань» є визнанням того факту, що наукові знання безпосередньо визначають параметри стабільного економічного зростання і створюють основу для інноваційного розвитку регіонів та формування висококваліфікованої робочої сили.

По-друге, знання, наука, інноваційні технології як впродовж останніх десятиліть минулого століття так і на сучасному етапі стали головним джерелом зростання провідних економічно розвинутих країн світу. Вони досягли своїх конкурентних переваг завдяки ефективному використанню унікальних факторів нематеріального характеру: знань, творчих здібностей і професійної кваліфікації працівників; патентів, авторських прав; відносин із споживачами; структури управління та інформаційних технологій, що в цілому складає інтелектуальний капітал підприємств і є універсальним критерієм для оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Отже, відмінності оцінки інтелектуального капіталу від інших ресурсів полягають у тому, що: по-перше, коли звичайний товар підлягає обміну на гроші одноразово і при цьому переходить до іншого власника, тобто втрачає властивості приносити дохід попередньому власникові, то інтелектуальний капітал, маючи абстрактну форму виразу у вигляді прав, знань, інформації та ін., може обмінюватися багато разів, причому під час кожної операції власник інтелектуального капіталу може одержувати винагороду.

По-друге, особливістю інтелектуального капіталу є те, що, на відміну від матеріальних предметів, знання, що стали його основою, не знецінюються при використанні та ними можуть користуватися одночасно і продавець і покупець.

По-третє, якщо право власності на матеріальні товари може передаватися лише одній особі, то право користування об'єктами інтелектуального капіталу може набувати необмежене коло осіб на основі придбання ліцензій або ліцензійних угод і при цьому права власності зберігаються за попереднім правовласником.

Вказані особливості оцінки інтелектуального капіталу не тільки як важливого ресурсу сучасного виробництва але і як важливого вартісного компонента всієї компанії мають істотне значення, особливо в умовах становлення економіки знань.

1. Даниленко О. А. Сутнісно-змістовна еволюція трактування терміна «інтелектуальний капітал» та його складових / О. А. Даниленко // Формування ринкової економіки: Зб. наук. пр. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т. 2, ч. I. – К.: КНЕУ, 2014. – С. 38-48.
2. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк: Дон УЕП, 2008. – 363 с.
3. Федулова Л. І. Концепція інтелектуального капіталу в системі економіки знань / Л. І. Федулова // Проблеми науки. – 2009. – № 3. – С. 34-38.
4. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал в умовах становлення індустріального суспільства: імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України: монографія. Шкурупій О. В. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – 303 с.

## **СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

**М.В. Білецький**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

### **ВИКОРИСТАННЯ МИТНИХ ТАРИФІВ ЯК ТОРГІВЕЛЬНИХ БАР'ЄРІВ**

Міжнародна торгівля збільшує число товарів, які вітчизняні споживачі можуть вибрати, зменшує вартість цих товарів за рахунок збільшення конкуренції і дозволяє вітчизняній промисловості відправити свою продукцію за кордон. Хоча все це здається корисним, вільна торгівля не є повністю вигідною для всіх сторін. Саме тому вводяться митні тарифи. Це додає до вартості імпортованих товарів і є однією з декількох торгівельних стратегій, які країна може використати.

Найчастіше за умови розвинених ринкових відносин застосовуються такі інструменти, з допомогою яких, впливаючи на збільшення чи зменшення прибутку від зовнішньої торгівлі, можна змусити господарюючі суб'єкти приймати рішення в певній галузі, відповідно до цілей державної політики[4]. Ось п'ять з основних причин використання тарифів:

#### 1) Захист внутрішньої зайнятості

Використання тарифів справа, найчастіше, досить політизована. Можливість посилення конкуренції з боку імпортованих товарів може загрожувати національній промисловості. Вітчизняні компанії можуть звільняти працівників або перенести виробництво за кордон, щоб скоротити витрати, що означає більш високий рівень безробіття. Аргумент безробіття часто зміщується у вітчизняній промисловості. Дешева іноземна робоча сила, погані умови праці і відсутність регулювання дозволяє іноземним компаніям виробляти товари дешевше. Отже, держава може використовувати тарифи, для захисту власного виробництва і зменшення конкурентної спроможності іноземних компаній.

#### 2) Захист споживачів

Уряд може стягувати тариф на продукти, які він відчуває, що може поставити під загрозу своє населення. Наприклад, Південна Корея може поставити тариф на імпортовану яловичину зі Сполучених Штатів, якщо вона вважає, що товари можуть бути заражені хворобою.

#### 3) Захист молодих галузей

Використання тарифів для захисту молодих галузей можна побачити на імпортозаміщенні. Такі стратегії, використовуються багатьма країнами, що розвиваються. Уряд буде стягувати мита на імпортовані товари в галузях, в яких він хоче, щоб відбувалося зростання. Це збільшує ціни на імпортовані товари і створює внутрішній ринок для вітчизняних товарів, захищаючи ці галузі. Також відбувається зниження рівня безробіття і дозволяє країнам, що розвиваються, перейти від сільськогосподарської продукції до готової продукції. Проте, з даною стратегією потрібно бути обережними. Якщо промисловість розвивається без конкуренції, вона може закінчити отриманням низькоякісних товарів.

#### 4) Національна безпека

Аргумент цей має військово-політичний аніж економічний характер: захисне мито потрібне для збереження і підсилення галузей, що випускають стратегічні товари і матеріали, необхідні для оборони або ведення війни. Стверджується, що в нестабільному світі військово-політичні цілі повинні брати

верх над економічними. Підсилення національної безпеки, з одного боку, і послаблення виробничої ефективності[3].

5) Відплата (свого роду санкції)

Країни можуть також встановлювати тарифи як методи відплати, якщо вони думають, що торговий партнер не грав за правилами. Наприклад, якщо Франція вважає, що Сполучені Штати дозволили називати свої вітчизняні вина «Шампанське», то може стягувати тариф на імпортоване м'ясо з Сполучених Штатів. Якщо США погоджується з тим, щоб розправитися з неналежним маркуванням, Франція, швидше за все, зупинить санкції. Відплата може бути використана, якщо торговий партнер йде проти цілей уряду зовнішньої політики.

Роль тарифів в міжнародній торгівлі скоротилася в сучасні часи. Однією з основних причин зниження, є впровадження міжнародних організацій, спрямованих на поліпшення вільної торгівлі, таких, як Світова організація торгівлі (СОТ). Такі організації роблять проблематичним для країни стягувати мита і податки на імпортовані товари і може зменшити ймовірність відповідних податків. Через це, країни перейшли до нетарифних бар'єрів, таких, як квоти і обмеження експорту, однак тарифи все ще є основними торговельними бар'єрами.

1. Гребельник, О.П. Основи митної справи: Навчальний посібник / О.П. Гребельник. - К.: Центр навчальної літератури, 2003.
2. Принципи міжнародної торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_theory/21929](http://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/21929).
3. Сутність торгових бар'єрів і їх застосування розвиненими країнами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://bukvar.su/mezhdunarodnye-otnoshenija/120327-Sushnost-torgovyh-bar-erov-i-ih-primenenie-razvitymi-stranami.html>.

**Ю.І. Видря**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**О.В. Кривда**

*к.е.н., доцент*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ**

Макроекономіка України перебуває у дуже скрутному становищі. Державний дефолт, великий зовнішній борг та часткова втрата збуту продукції, різке зменшення експорту до Російської Федерації, що призвело до тотального скорочення експорту воєнні дії на сході держави, нестабільне політичне становище, значний відсоток інфляції несуть в собі далеко невтішні прогнози на майбутнє. Однак, незважаючи на це, стан економічної сфери держави можливо поліпшити шляхом розвитку малого та середнього бізнесу.

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль у поліпшенні стану економіки держави. Він плекає надію на швидкі позитивні структурні зміни та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ. Створення нових підприємств спричинить зниження рівня безробіття, зробить значний внесок у збільшення обсягів виробництва, поліпшення товарообігу, сприятиме



задоволенню споживчого попиту населення, зародить конкуренцію.

Нажаль, на сьогоднішній день держава не в змозі захистити середній та малий бізнес з правової та юридичної сторони. Великий відсоток корупції, пережитки минулого бачення формування економічної сфери продовжують свій негативний вплив та не дають можливості повноцінному реформуванню.

Для поліпшення скрутного становища був розроблений SWOT-аналіз малого та середнього бізнесу України. Він передбачає сильні та слабкі сторони розвитку, загрози та можливості.

Серед сильних можна виділити: прийняття Закону України №222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності», що передбачає зменшення кількості ліцензій; змінення числа податків та зборів з 22 до 9; створення процедури отримання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців від Мінюсту в режимі онлайн; підписання Угоди між Україною та ЄС щодо участі у рамковій програмі ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

Слабкі сторони передбачають зокрема складне адміністрування податків, слабкий рівень стану бізнесу, незавершений процес розподілу функцій між різними гілками влади, що спричиняє не належну державної підтримки розвитку підприємництва, неминуча необхідність залучення іноземних інвесторів та фінансових коштів, низький рівень життя платоспроможного населення.

Загрози, які можуть погіршити становище: мала кількість зовнішніх інвестицій в країну, спричинені внутрішніми дестабілізуючими факторами; відсутність стабільної та налагодженої системи кредитних гарантій; загострення бойових дій на сході країн, що в свою чергу спричинить виникнення криз на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Можливості, які можна сьогодні виділити: впровадити пільгове оподаткування доходів start-упів, які реалізують високотехнологічну продукцію, що надасть молодому поколінню втілювати свої цілі в життя на теренах своєї держави, а не за її межами; надати консультативні послуги та проводити окремі тренінги для вітчизняних бізнес-структур, задля можливості нового погляду на ведення бізнесу; стабілізувати в банківській сфері з наданням депозитів підприємців; залучити допомогу для мікрокредитування малого бізнесу; впровадити ресурсозберігаючі технології задля поліпшення структури випуску; підвищити конкурентоспроможність продукції; робити ставки на прибуткові сфери виробництва.

Програма «EU SURE» стане поштовхом розвитку для малого та середнього бізнесу України. Згідно програми «EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy», в 15 регіонах України створять центри розвитку бізнесу, де надаватимуть консультаційну допомогу малим та середнім підприємствам. Матеріальна поміч, яка передбачена становить - 55 млн євро. Найбільше ця програма надасть можливість відродження провідним сферам держави: сільське господарство, енергоефективність та екологічне господарювання. Також прогнозоване підвищення якості суспільних послуг та інфраструктури, впровадженню інноваційних технологій.

В плани ЄС входить надати 40 млн. євро для фінансування фонду гарантування кредитів. Тобто, українські банки отримають додаткову можливість та стимул кредитувати малий та середній бізнес. Ресурси допомоги ЄС буде спрямовано для сприяння участі України у програмах ЄС «Конкурентоспроможність малих і середніх підприємств» та «Горизонт-2020».

Окрім іноземної допомоги держава повинна сама створювати сприятливі умови для покращення економічного становища. Адже, малий та середній бізнес сприятиме забезпеченню додаткових робочих місць, стимулюватиме підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу, сприятиме всебічному розвитку людського капіталу, формуванню місцевих споживчих ринків, пом'якшенню соціальної напруженості в суспільстві. Для цього необхідно переглянути правову та юридичну сторони, внести корективи, прийняти законопроекти, які допоможуть громадянам держави створити плацдарм для розвитку власного бізнесу, а не шукати заробітку за межами держави.

Завдяки зовнішній допомозі, правильним та осмисленим діям державних органів та приватних осіб можливо досягти розвитку середнього та малого бізнесу, що спричинить поліпшення мікроекономіки та макроекономіки держави України.

1. Особливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: SWOT-аналіз [Електронний ресурс] – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
2. Український малий та середній бізнес отримає підтримку на розвиток за програмою EU SURE [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=70949378-8f63-4681-ada1-983925a1bb69&title=UkrainskiiMaliiTaSeredniiBiznesOtrimaPidtrimkuNaRozvitokZaProgramoiuEuSure>
3. Экономика Украины в 2016 году: потери несовместимые с "жизнью" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rian.com.ua/analitics/20160109/1003241258.html>

**А.О. Гагарін**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ПРОБЛЕМИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах проведення фінансово-господарської діяльності вимагають від підприємств постійної координації процесів їх функціонування, а також ефективного управління їх діяльністю. Одним із найефективніших напрямів управління розвитком підприємства є орієнтація на створення та оцінку вартості активів підприємства. Аналіз науково-практичної літератури свідчить про те, що на сьогодні науковцями не досить конкретно розкрито теоретичні засади вартісно-орієнтованого управління. Отже, метою дослідження є розкриття основних проблем вартісно-орієнтованого управління підприємством та вибір системи показників оцінки процесів розвитку підприємства. Вирішення поставленого питання на сьогодні є актуальним.

Під час розвитку вартісно-орієнтованого управління з'явився цілий ряд показників, відбиваючих процес створення вартості [1]. Великою проблемою вартісно-орієнтованого управління у вітчизняній практиці є складність застосування розроблених закордонних методик. Спробуємо систематизувати існуючі методики вартісної оцінки та охарактеризувати можливість їх практичного застосування. Це дозволить оцінити процеси розвитку як якісну зміну стану процесів функціонування підприємства, розкрити послідовність

накопичення та збільшення вартості активів як одного із головних елементів підвищення рівня підприємства.

Отже, для вартісної оцінки процесів розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання варто зупинитись на оцінці вартості такими методами як метод CVA, метод CFROI, метод SVA, метод EVA та метод MVA [4]. Це сучасний інструментарій оцінки вартості активів підприємства, який передбачає оцінку якості дисконтування грошових потоків, а також проведення аналізу додаткового прибутку підприємства.

Останнім часом у практиці управління вартістю компанії найчастіше використовується модель Cash Value Added (CVA). В основі даної моделі лежить концепція залишкового доходу. Показник CVA також називають Residual Cash Flow (RCF). На думку більшості науковців цей критерій створення вартості є найкращим за всі інші, тому що в якості віддачі від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки, до того ж на відміну від показника CFROI, враховуються витрати на залучення та обслуговування капіталу із різних джерел, тобто середньозважена вартість капіталу [2]. Систематизуємо результати у вигляді таблиці [3]. Виходячи із даних таблиці 1, можна стверджувати, що вибір показників вартісної оцінки процесу управління підприємством залежить від того, наскільки доступним для розрахунку та зрозумілим у використанні є показник та наскільки його результати можна практично використовувати, виділяючи фактори розвитку підприємства. Жоден із показників, як показав аналіз, не є універсальним.

Таблиця 1

Застосування показників оцінки вартості управління процесів розвитку підприємства

Показники	Врахування очікувань від оцінки	Рівень складності оцінки процесів розвитку	Можливість виділення факторів розвитку
1	2	3	4
Додана економічна вартість (EVA)	Враховується частково при оцінці структури капіталу	Середній рівень складності.	Легко визначається перелік факторів розвитку, що спрощує використання даних для управління
Додана ринкова вартість (MVA)	Враховується	Середній рівень складності	Важко деталізувати причини, можна визначити лише загальні фактори корпоративного управління
Рентабельність інвестицій (CFROI)	Враховується	Складний в розумінні і в розрахунку	Низький рівень доступності виділення факторів розвитку
Додана акціонерна вартість (SVA)	Враховується	Складний в розумінні і в розрахунку	Доступність виділення факторів на всіх рівнях управління розвитком
Додана грошова вартість (CVA)	Враховується через механізм економічної амортизації	Складність розрахунку середня	Високий рівень розкладання факторів для кожного рівня управління розвитком

Таким чином, проблеми застосування вартісних показників оцінки процесів управління підприємством можна було б вирішити шляхом застосування нового підходу до їх практичного застосування: комплексної оцінки процесів розвитку шляхом створення комплексної методики оцінки, побудованої на основі комбінації декількох показників вартості активів. Найбільш підходящими для комбінації будуть показники доданої економічної (EVA), грошової (CVA) та акціонерної (SVA) вартості активів підприємства, оскільки вони є найбільш доступними для розуміння та корисними у практичному використанні. На перспективу пропонується розробка комплексного показника оцінки розвитку підприємства, який інтегрує в собі усі переваги обраних методів та надасть єдину оцінку якості управління розвитком підприємства.

1. Коробков Д.В., Сотніков А.В. Особливості використання вартісно-орієнтованого управління / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова\\_періодика/vestnik/Актуальні%20проблеми%20управління/2011/15/11\\_15\\_2011.html](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Актуальні%20проблеми%20управління/2011/15/11_15_2011.html).
2. Ромашин О.В. Інструменти вартісно-орієнтованого управління підприємством / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://svitppt.com.ua/ekonomika/instrumenti-vartisnoorientovanogo-upravlinnya-pidpriemstvom.html>
3. Чижиков Г.Д. Фактор часу в системі вартісної орієнтації підприємства // Ефективна економіка. – 2013. – № 3
4. Шевчук Н.В. Аналітичні моделі вартісно-орієнтованого управління підприємством / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/alegre380/4-shevchuk-n>

**Б.А. Гевко**

*студент,*

*Національний технічний університет України "КПІ"*

## **СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ АЕРОКОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ І СВІТІ**

Сертифікація – це діяльність, що здійснюється з метою перевірки та підтвердження відповідності продукції установленим вимогам, здійснюється незалежною організацією.

Сертифікація включає економічні й організаційно-технічні аспекти. Вона як один з основних механізмів контролю якості, дозволяє об'єктивно оцінити продукцію, проконтролювати відповідність продукції екологічним вимогам, підтвердити її безпеку та покращити конкурентоспроможність.

Мабуть, в жодній іншій галузі не приділяють стільки уваги якості і безпеці як в аерокосмічній. Перебуваючи в центрі пильної уваги громадськості і не маючи права на помилку, суворі стандарти контролю якості на сьогодні є обов'язковими на кожному етапі даної галузі. В умовах високої конкуренції на світовому ринку практично всі успішні виробники, постачальники продукції і послуг сьогодні приділяють увагу управлінню якістю як своєму основному рушію. Однак, щоб продемонструвати цю прихильність до якості, необхідна незалежна сертифікація. Сертифікат є незаперечним доказом відповідності стандартам якості.

Основні переваги сертифікації:

- Підтвердження того, що продукція і операційні системи компанії відповідають світовим стандартам якості;
- Офіційне визнання і збільшення можливостей на ринку;

- Виконання обов'язкових вимог таких гравців, як Boeing, Airbus, GE і Snecma;
- Довіра клієнтів до результатів незалежного аудиту третьою стороною (такі аудити часто усувають необхідність в проведенні аудитів другою стороною);
- Доступ до бази даних OASIS для пошуку сертифікованих компаній.

Разом із сертифікацією виробництв і продукції Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) здійснює акредитацію, сертифікацію та ліцензування випробувальних центрів (згідно стандарту ISO серії 9000), яким в подальшому дозволяється здійснювати сертифікацію продукції. Вироби цивільної авіаційної техніки (АТ) відносяться до товарів, сертифікація яких на відповідність нормативним вимогам здійснюється в обов'язковому порядку.

Основним стандартом системи менеджменту якості в аерокосмічній індустрії є стандарт відомий як AS 9100 в Північній Америці, EN 9100 в Європі і JISQ 9100 в Азії, стандарт дотримується і користується підтримкою з боку провідних виробників галузі.

Серія стандартів AS / EN / JISQ 9100 була розроблена IAQG (International Group Aerospace Quality) і може бути застосована до всього ланцюжка постачальників не тільки в аерокосмічній галузі, а й при проектуванні і виробництві обладнання, роботі аеропортів і експлуатації повітряних трас, постачанні і технічному обслуговуванню запасних частин, льотній експлуатації та обробці продукції.

- EN / AS / JISQ 9100 застосовується до компаній, що проектують і виробляють нові матеріали і частини;
  - EN / AS / JISQ 9110 застосовується до компаній, що здійснюють ремонт і технічне обслуговування;
  - EN / AS / JISQ 9120 застосовується до дистриб'юторів готової продукції.
- Існують такі агентства з сертифікації АТ:
- FAA (Federal Aviation Administration - Федеральна авіаційна адміністрація, США)
  - EASA (European Aviation Safety Agency - Європейське агентство з авіаційної безпеки);
  - Авіаційний реєстр Міждержавного авіаційного комітету (AP МАК, СНД, в Україні - Укравіатранс);
  - CAAC (Китай);
  - Agência Nacional de Aviação Civil (Бразилія) ;
  - CASA (Цивільне відомство з безпеки авіації, Австралія).

Сертифікація АТ в Україні відповідає міжнародним стандартам у даній галузі та регламентується Законом "Про сертифікацію продукції і послуг", постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 1997 р. N1095 "Про сертифікацію авіаційної техніки та її компонентів" та Авіаційними правилами України, Частина 21 «Сертифікація повітряних суден, пов'язаних з ними виробів, компонентів та обладнання, а також організацій розробника та виробника» (АПУ-21).

Вартість всієї сертифікації – це вартість всього комплексу випробувань (стендових, лабораторних та льотних, інженерних аналізів і розрахунків) з доведення відповідності АТ вимогам. Ця вартість становить приблизно 30-35% вартості всього проекту від початку розробки до початку експлуатації.

В Україні свідоцтва про схвалення виробництва зразків авіаційної техніки отримало 14 підприємств, серед яких: ВАТ "Мотор Січ", Харківське

Державне авіаційне виробниче підприємство, ДП "Антонов", Державне підприємство Харківський машинобудівний завод "ФЕД", та інші.

За час незалежності України сертифіковано:

- літаки: Ан-124-100, Ан-32П, Ан-32Б, Ан-72-100, Ан-38-100/110, Ан-140, Ан-3Т, Ан-225, Ан-74ТК-300, Ан-148-100;

- двигуни ЗМКБ "Прогрес": Д-18Т, Д-36 серії 1, серії 1А, серії 2А, серії 3А, Д-136, ТВЗ-117ВМА-СБМ1, Д-436Т1, Д-436ТП, АИ-450, АИ-9, АИ-9В, АИ9-3Б;

- двигуни АТ "Мотор Січ": МС-14, МС-500В, АИ-450-МС.

На сьогоднішній день Авіареєстром МАК акредитовано 41 випробувальний центр та лабораторія, та 8 сертифікаційних центрів сертифікації АТ.

Розвиток аерокосмічної галузі неможливо вважати успішним без постійного підвищення рівня безпеки, надійності і якості літальних апаратів, вдосконалення управління ними, у зв'язку з чим сертифікація стає вагомою складовою конкурентоспроможності цього бізнесу.

1. Авіаційні правила України, ч. 21.– Затверджено наказом Міністерства транспорту і зв'язку України №703 від 14.12.2000 р. та зареєстровані в Міністерстві юстиції України 12.01.2001 р. за № 10/5201. – 43 с.
2. Офіційний сайт Міждержавного авіаційного комітету. <http://www.mak.ru/>.

**А.В. Гончарук**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

В умовах постіндустріальних трансформацій, важливим елементом росту і розвитку будь-якого виробництва є його персонал - людина та її прагнення до праці. Згідно з класичним визначенням персонал будь-якого підприємства являє собою сукупність фізичних, інтелектуальних здібностей людини, набутих знань та досвіду, які вона використовує у процесі виробництва, її здатність до праці. У свою чергу, персонал можна охарактеризувати як сукупність постійних працівників, що отримали певну професійну підготовку та мають практичний досвід роботи та вміння. Водночас, ознака, яка визначає результативність праці, вказує на спроможність робітників виготовляти за одиницю часу якусь певну кількість товару називається продуктивністю праці, тобто плідністю.

Доцільно підкреслити, що пошук оптимальних шляхів збільшення продуктивності праці є однією з актуальних і складних завдань на сьогоднішній день. Більшість українських підприємств, на наш погляд, відстають за цим показником від американських, японських і європейських компаній. Водночас, постійне покращення персоналом економічної діяльності, знаходження можливостей вдосконалення праці для створення більш якісного продукту при незмінних або менших затратах праці є ознакою продуктивності праці на підприємстві. Відтак, для того, щоб знайти шляхи підвищення продуктивності праці потрібно у першу чергу виокремити фактори, що визначають її рівень. За характером впливу вони поділяються на: організаційні, соціальні, економічні, технічні фактори.

До організаційних факторів, зазвичай, відносять вдалий вибір територій на яких знаходяться підприємства, регулювання чисельності і структури персоналу, раціональне розділення праці між групами працюючих, поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці, навчання та заохочення робітників та багато іншого. Технічні фактори включають у себе: перехід виробництва до автоматизації, збільшення потужності машин, створення принципово нових технологій, підвищення енергоозброєності праці, зниження матеріаломісткості продукції і економія матеріальних ресурсів, освоєння нових джерел енергії.

Серед соціально-економічних факторів, що дають поштовх зростанню продуктивності праці, доцільно віднести:

- зацікавленість у результатах праці у матеріальному та моральному плані як одного робітника, так і колективу в цілому;
- покращення рівня кваліфікації робітників;
- трудова дисципліна працівників та їх власна дисципліна, що засновані на зацікавленості та вихованні;
- виховна робота, що проводиться індивідуально;
- забезпечення працівників інформацією;
- ефективність освіти;

Доцільно підкреслити, що, коли стоїть питання про вдосконалення бізнесу, майже усі керівники починають вкладати кошти в нове обладнання, купують нову техніку, орендують додаткові приміщення. Звісно це також потрібно. Водночас, вважаємо, що це не зовсім вірне рішення, оскільки потрібно, насамперед, прагнути до підвищення рівня працездатності персоналу. На кожному підприємстві існують свої методи заохочення, мотивації та штрафування працівників, та існують і ті, що мають виконуватись усюди. Можна виділити такі шляхи підвищення продуктивності праці:

1. Конкретність та зрозумілість поставленої задачі підприємством.
2. Залучення та заохочення кадрів при наймі.
3. Систематична атестація кадрів.
4. Інформування персоналу про досягнуті цілі.
5. Створення для працівників відповідних соціально-економічних та організаційно-технічних умов праці
6. Матеріальне стимулювання росту професійно-кваліфікаційного рівня працівників.
7. Індивідуальне заохочення праці робітників.
8. Своєчасно висловлена подяка працівникам допоможе підтримати рівень їх мотивації.
9. Формування нових потреб для персоналу і пошук способів їх задоволення.
10. Застережні засоби (штрафні санкції), які допоможуть працівникам бути більш організованими.

Саме мотивація персоналу є основним чинником збільшення продуктивності праці. Стимулювання співробітників допоможе досягти поставлених цілей, та підвищити досвід роботи. У свою чергу робітники сумлінно виконуватимуть свої обов'язки, а їх сили будуть спрямовані на досягнення спільних цілей та інтересів компанії. Таким чином можна значно зменшити плинність кадрів.

Отже, для промислових підприємств зростання продуктивності праці має важливе економічне значення. Зменшити витрати на виробництво можливо, якщо підвищити технічний рівень виробництва, удосконалити управління організації виробництва та праці, збільшити обсяги виробництва. Головним чинником підвищення продуктивності праці є засоби заохочення працівників. Не потрібно забувати й про те, що освіта, яка навчає людину корисним знанням, дисципліні, працездатності також підвищує продуктивність праці. Серед факторів виробничого процесу, які тим чи іншим чином впливають на людину, її здоров'я та працездатність виступають умови праці, зокрема: дотримання санітарно-гігієнічних умов, психофізіологічних (нормальна величина навантажень та темп роботи, зручна робоча поза, відсутність емоційної напруги), естетичних (спокійне колірне оформлення інтер'єрів і робочих місць, озеленення прилеглих територій).

В подальшому, служби управління персоналом на підприємстві повинні розробляти нові комплексні програми підвищення продуктивності праці та нести за них відповідальність. Кадрова політика промислової організації має бути спрямована на активізацію мотивації працівників, професійне навчання і розвиток персоналу.

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
2. М. А. Белов, Н. М. Євдокимова, В. Є. Москалюк та ін.; Планування діяльності підприємства: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 252 с.
3. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчнн М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства — К.: "Каравела"; Львів: "Новий світ - 2000", 2001. - 298 с.
4. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропівного – Вид 2-ге. – К.: КНЕУ, 2000.

**Ю.О. Єрешко**

*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ФАКТОРИНГУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Сучасна практика господарювання в умовах економічної нестабільності свідчить про неспроможність більшості вітчизняних підприємств здійснювати ефективне управління дебіторською заборгованістю, що виступає передумовою втрати купівельної спроможності грошових активів підприємств-кредиторів, зростання потреби у позичковому капіталі, і як наслідок, збільшення витрат, пов'язаних із обслуговуванням кредиту, втрачених можливостей отримання прибутку, недостатнього рівня поточної і абсолютної ліквідності, а також, виникнення ризику банкрутства.

Як правило управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств асоціюється лише з її обліком, що призводить до нераціонального управління фінансовими ресурсами підприємства і, як наслідок, втрати ними частини вартості. Світова практика управління активами підприємства доводить необхідність факторингових операцій з метою ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств, а також, як найефективніший інструмент рефінансування активів і уникнення ризиків делькредере.



Вітчизняний досвід факторингових операцій офіційно починається у 2001 році з появою такого роду послуг серед пропонованих клієнтам АБ «Укрсоцбанк». Однак, за даними щорічних звітів FCI формування ринку факторингу в Україні почалося у 2005 році, його обсяг при цьому становив 330 млн. євро. На даному етапі свого розвитку, український ринок факторингу характеризується більшою подібністю до європейського, що пов'язано із тим, що ключовими гравцями даного ринку виступають комерційні банки, рідше відділи цих банків або банківських структур, і, в одиничних випадках, – незалежні факторингові компанії. Потенційно, ринок факторингу – це весь ринок товарного кредитування. За даними оцінки експертів компанії National Factor Group, станом на 1 квітня 2015 обсяг дебіторської заборгованості в Україні становив 960 млрд. грн., а загальний розмір портфелів переуступлених прав вимоги учасників вітчизняного ринку факторингу не перевищував 3,5 млрд. грн., що, відповідно, складає менше 1% від обсягу потенційного ринку. Протилежна ситуація склалася на ринках країн, що характеризуються високим рівнем економічного розвитку, так у Японії обсяг факторингових операцій становить 2% від ВВП, у Франції – 6,2%, у Сполученого королівства – 12%. В Україні, не дивлячись на тенденцію до зростання, у 2015 році обсяг ринку факторингових послуг становив не більше 0,6% ВВП.

Незначний обсяг факторингових операцій і недостатня поширеність факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю та страхування активів підприємства у вітчизняній економіці пояснюється неоднозначністю розуміння підприємцями істинної сутності даного поняття, різниці між ним і, більш звичним, банківським кредитуванням, а також відсутністю єдиної законодавчої бази з регулювання факторингових операцій. Основною причиною помилкового тлумачення сутності факторингової операції є відлуння радянського досвіду з надання послуг даного виду, за яким кредитувалися покупці компанії, що призводило до втрати даним інструментом свого істинного призначення. По-друге, на даний час існує декілька тлумачень сутності даного фінансового інструменту, більшість яких, трактують його як вид кредитування продавця, або операцію з викупу його боргів, нівелюючи при цьому основне призначення даної послуги – страхування активів підприємства від ризиків і управління його дебіторською заборгованістю.

Одним з ключових факторів стримуючих розвиток ринку факторингу в Україні є відносно більша вартість факторингових операцій, порівняно з вартістю банківського кредитування. Головна причина полягає у відстороненості ціноутворення факторингових послуг від показників фінансового ринку, що безпосередньо впливають на розмір кредитних ставок. Вартість факторингу, передусім залежить від маржі, що закладена постачальником при реалізації товару, частиною якої виступає, власне, плата за факторинг. Переважна більшість підприємців віддають перевагу банківському кредитуванню, з огляду на значно нижчу вартість позикового капіталу, що пояснюється необізнаністю з приводу сутності даної операції, яка полягає не тільки, і не стільки у кредитуванні, скільки у фінансуванні, страхуванні та управлінні дебіторською заборгованістю. Приймаючи до уваги увесь спектр послуг, що надаються фактором, впливає, що факторинг завжди дешевший за кредитування і самостійне управління дебіторською заборгованістю, що, передусім пов'язано із постійною абсолютною і поточною ліквідністю, а отже, безперервним операційним, а відповідно, і коротшим фінансовим циклом, уникненням ризику неплатежів за рахунок ефективного управління дебіторською заборгованістю і

страхування безнадійних боргів. При цьому, для достовірної оцінки переваг факторингу над банківським кредитуванням, доцільно порівнювати обсяг комісійних фактора не зі ставкою кредитування, а із ставкою кредитування плюс вартістю товарного кредиту і розміром комісійних за нього. Відповідно, можемо зробити висновок про сутність факторингу як фінансового інструменту, що вирішує завдання із фінансування діяльності підприємства, управління дебіторською заборгованістю та страхування ризиків неплатежів контрагентів.

Український ринок факторингу динамічно розвивається, потенціал переведення підприємств на факторингове обслуговування залишається дуже привабливим для банків-факторів. Однак, сьогодні лише десять фінансових установ реально пропонують і надають клієнтам цю послугу. За даними компанії «Просто банк Консалтинг», основними операторами ринку факторингу в Україні є Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Приватбанк, Сведбанк, (ТАС Комерц банк), Райффайзен Банк Аваль, бнки Петрокомерц-Україна, Європейський, компанії «Арма факторинг», Перша Факторингова Компанія та «Факторинг». Перша трійка лідерів займає 60-65 % ринку.

1. Єрешко Ю. О. Управління грошовими потоками підприємства : дис. ... канд. економ. наук. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ю. О. Єрешко. - К., 2012. – 270с.
2. Конвенція УНИДРУА „О міжнародном факторинге” (Оттава, 28.05.1998). – М.: Статут, 2004. – 388 с.
3. Factors Chain international Annual Review 2015 [electronic source] [https://fci.nl/downloads/annual\\_review\\_2015.pdf](https://fci.nl/downloads/annual_review_2015.pdf).
4. [PDF] World Development Indicators. [www.workinfo.com/Workforce/20997\\_devindicators.pdf](http://www.workinfo.com/Workforce/20997_devindicators.pdf).

**В. В. Каштан**  
*студент,*

*Національний технічний університет України "КПІ"*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Харчова та переробна промисловість на сьогодні в значній мірі визначає розвиток економіки України та займає провідне місце в структурі промислового виробництва країни. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме місце держави в когорті світових країн - лідерів із виробництва продуктів харчування[1]. За даними офіційного сайту Державної служби статистики України на 30.06.2014 р., за обсягом реалізованої продукції галузь займає перше місце серед всіх галузей промисловості з часткою більше 20 % в загальному обсязі промисловості України. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави.

Розвиток вітчизняної індустрії виробництва продуктів дитячого харчування є одним з найважливіших питань, які потребують першочергового вирішення на державному рівні, так як збалансоване та якісне харчування для дітей є не тільки необхідною умовою нормального розвитку дитячого організму, а й важливим фактором забезпечення продовольчої безпеки країни. На сучасному етапі підприємства дитячого харчування виробляють таку продукцію:

сухі адаптовані молочні суміші, сухі молочні продукти, спеціальні рідкі чи пастоподібні молочні продукти, плодоовочеві консерви та соки.

Аналіз ринку продуктів дитячого харчування на сьогодні свідчить про тенденцію його поступового покращення. Споживачі висувають все більш жорсткі вимоги до продуктів дитячого харчування. Першочерговими вимогами до молочних продуктів для дітей є свіжість та висока якість, які суворо контролюються органами державної влади. Ціна перестала бути вирішальним чинником вибору, поступившись місцем таким факторам: склад продукту, безпечність споживання, неалегренність, збагачення вітамінами і мінеральними речовинами. Лідерами з виробництва харчової продукції залишаються спеціалізовані підприємствами дитячого харчування [2].

В період з 01.01.2014 по 30.06.2014, найбільшими імпортерами дитячих продуктів харчування на українському ринку стали країни Європи, які складають 64% від загального імпорту продуктів дитячого харчування. Це виробники таких відомих світових марок: «Nestle» (Швейцарія), «Nutricia» (Нідерланди), «Hipp», «Hesnz» (Німеччина) тощо. Найбільші країни імпортери:

- Російська Федерація (31,45%);
- Швейцарія (15,45%);
- Нідерланди (15,31%);
- Німеччина (15,13%).

За даними Національної асоціації «Укрконсервмолоко» структура споживання продуктів дитячого харчування промислового виробництва в Україні у 2014 році має наступний вигляд:

- молочні продукти (50,7%);
- суміші (18,7%);
- соки (16,8%);
- фруктові-овочеві пюре (7,8%);
- каші (5,3%);
- м'ясні пюре (0,7%).

Виробництво зазначеної продукції на цих підприємствах здійснюється в належних санітарно-гігієнічних умовах, а технологічні процеси забезпечують виготовлення безпечної продукції високої якості. Для гарантування якості продуктів дитячого харчування постійно впроваджуються сучасні системи контролювання безпечності та якості, що забезпечує належний підхід до контролю небезпечних чинників, порівняно з традиційними процедурами контролю якості кінцевого продукту.

Слід відзначити, що у внаслідок прийняття «Державної цільової соціальної програми розвитку виробництва продуктів дитячого харчування на 2012-2016 роки» у 2012-2014 роках спостерігалися високі темпи виробництва цієї продукції. Так, виробництво дитячого харчування в Україні у 2012 році становило 24195 тони, у 2013 році – 32359 тони, у 2014 році – 35016 тони.

За цей період, зокрема, збільшилося виробництво сиру кисломолочного та виробів з нього для дитячого харчування в 3,2 рази, молока обробленого рідкого для дитячого харчування на – 38,5 %, соків дитячих на – 98,8%.

Поряд з цим, виробництво вітчизняних продуктів дитячого харчування ще не досягло достатнього рівня. На сьогодні внутрішній попит на продукти дитячого харчування більш ніж на 70% задовольняється за рахунок продукції вітчизняного виробництва.

Так, структура споживання продуктів дитячого харчування промислового виробництва в Україні є наступною. У 2011 році: імпорт (40%), експорт (60%). У 2014 році: імпорт (29,6%), експорт (70,4%).

У 2014 році частка власного виробництва (без врахування експорту) до фактичного споживання складала:

- молоко та кисломолочні продукти – 99,7% (в 2011 році – 95,7 %);
- молочні суміші і каші – 40,2% (в 2011 році – 31,9 %);
- соки і фруктово-овочеві пюре – 41,9% (в 2011 році – 34,1 %).

Ця позитивна тенденція свідчить про те, що на сьогодні наповнення вітчизняного споживчого ринку продукцією дитячого харчування власного виробництва є реальною перспективою.

1. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
2. Печенога О. Ринок дитячого харчування в Україні/О.Печенога, Т. Нагайцева, Ю.Кіщак/Харчовик.-2012.-№5.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України.[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Прес-служба Міністерства аграрної політики та продовольства. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?artid=246057105>.

**І. М. Крейдич,**

*д.е.н, професор,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**І. В. Мілько**

*к.е.н.,*

*Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця*

## **ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Поглиблення процесів глобалізації світової економіки, нарощення темпів розвитку технологічної сфери виробництва, налаштування вітчизняної промисловості на ринкові орієнтири розвитку є взаємозалежними та взаємопов'язаними чинниками посилення конкуренції на зовнішньому й внутрішньому ринках. Для підприємств машинобудування конкуренцію в технологічній сфері слід розглядати в контексті управління його науковим та інноваційним потенціалом, технічним рівнем виробництва, технологічними можливостями, ефективністю інформаційної діяльності, що тісно пов'язані із організаційними й фінансовими компетенціями.

Спроможність створювати, ефективно залучати та використовувати технологічні нововведення сприяє забезпеченню конкурентоспроможності підприємств, що є вагомою перевагою в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Технологічна конкуренція, що діє на макро-, мезо- та мікрорівнях економічної системи, актуалізує вирішення економічних та організаційних проблем розвитку, зміцнення ринкових позицій підприємств машинобудування. Вирішення поставленої проблеми потребує комплексного дослідження технологічної конкурентоспроможності підприємств вітчизняного

машинобудування на основі сучасних теоретичних положень економічної науки та прогресивного практичного досвіду.

Розуміння сутності понять «конкурентоспроможність підприємства» та «технологічна конкурентоспроможність підприємства» вимагає з'ясування етимології часткових термінів, дослідження їх генезису в працях зарубіжних та вітчизняних науковців, а також характеристики їх прояву в сучасній економічній науці. На основі узагальнення провідних наукових здобутків запропоновано визначати конкурентоспроможність як здатність випереджати конкурентів на ринку і забезпечувати ефективність діяльності підприємств завдяки технологічним нововведенням, управлінню науковим та інноваційним потенціалом, технічним рівнем виробництва, технологічними можливостями, ефективністю інформаційної діяльності, що тісно пов'язані з організаційними й фінансовими компетенціями, відповідно до чого технологічна конкурентоспроможність продукту – це сукупність конкурентних переваг технологічного, технічного, якісного характеру, відповідних його функціональному призначенню та споживчій цінності.

Формування та забезпечення технологічної конкурентоспроможності знайшло відображення у практиці господарювання промислово розвинених країн світу, де державний вплив на зміцнення позицій національних виробників технологічної продукції на світових ринках не звужується лише до окремих заходів стосовно конкретних корпорацій або сфер економіки. Як показує досвід провідних країн світу, участь підприємств у кластерному утворенні забезпечує вищі конкурентні переваги, а особливо щодо технологічного розвитку. Утворення і розвиток технологічних кластерів слугує не лише засобом досягнення цілей національної політики (структурні зміни, підвищення конкурентоспроможності, посилення інноваційної спрямованості і т. ін.), але і є потужним інструментом регіонального розвитку, що може проявлятися у підвищенні зайнятості, збільшенні загальних сум відрахувань до бюджетів різних рівнів, зростанні добробуту населення, підвищенні стійкості та конкурентоспроможності підприємств і продукції.

Для оцінювання технологічної конкурентоспроможності підприємства пропонуємо використовувати трирівневу систему одиничних, групових і інтегральних показників. Інтегральний показник технологічної конкурентоспроможності підприємств рекомендується визначати за формулою:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^l \beta_i (1 - \Pi_{ij})^2}, \quad (j = 1, 2, \dots, m),$$

де:  $R$  – інтегральний показник технологічної конкурентоспроможності  $j$ -го підприємства;  $\beta_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -ї групи показників технологічної конкурентоспроможності;  $\Pi_{ij}$  –  $i$ -тий груповий показник технологічної конкурентоспроможності  $j$ -го підприємства на ринку (або у кластері).

При цьому слід зазначити те, що технологічний продукт поряд із загальними характеристиками має істотні особливості, пов'язані зі специфікою науково-технічної розробки як об'єкта інтелектуальної власності: умови експлуатації, безпека, екологічність, інжиніринговий супровід впровадження і експлуатації.

Вважаємо, що система управління технологічною конкурентоспроможністю промислових підприємств, повинна, базуватись на взаємодії сенсорної, цільової, обліково-аналітичної, функціональної підсистем

активної моделі реалізації управління технологічною конкурентоспроможністю, що дозволяє реалізовувати стратегічно орієнтоване управління в комплексі «потенціал – розвиток – конкурентоспроможність».

На наш погляд, інструментом стимулювання кластерної взаємодії є державно-приватне партнерство. Заходи з розвитку технологічних переваг на рівні національних кластерних утворень мають носити двосторонній характер, розроблятися урядом і спільними корпоративними системами з управління кластерами з урахуванням джерел їх фінансового забезпечення. До передумов забезпечення технологічної конкурентоспроможності належить також стимулювання розвитку технологічних переваг кластерних утворень на основі механізму функціонування державних «Ендаумент-фондів» в рамках державно-приватного партнерства.

1. Крейдич І. М. Інвестиційна політика підприємства. Монографія. - Київ: ТОВ «ДКС центр», 2010. – 296 с.
2. Мілько І. В. Світовий досвід інноваційних та технологічних кластерів / І. В. Мілько // Таврійський економічний журнал. – 2012. – №7. – С. 99-104.
3. Мілько І. В. Стратегічне управління як необхідна передумова забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислового підприємства / І. В. Мілько // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – №1 (72). – С. 69-74.
- 4.

**В.П.Кучинський**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**Н.С.Коновалова**

*асистент*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ХХІ СТОЛІТТІ**

Забезпечення конкурентоспроможності національного бізнесу - завдання, в пошуку вирішення якого постійно знаходяться як представники бізнесу, так і органи влади. Компанії в першу чергу прагнуть закріпити позиції і забезпечити конкурентні переваги своєї продукції і свого конкретного підприємства. Проте, якщо потенційна чи реальна загроза їх конкурентоспроможності стосується інтересів всієї галузі, компанії часто переходять на загальногалузевий рівень і спільно розробляють стратегічні рішення для зміцнення позицій всього сектора економіки.

Національна конкурентоспроможність - це конкурентоспроможність економіки країни в цілому, але для цього потрібні конкурентоспроможні галузі, підприємства та продукція. Органи влади пропонуватимуть різні методи підтримки бізнесу, змінюватимуть законодавство, будуть вирішувати інфраструктурні, екологічні питання тощо. Мета дослідження - розглянути поняття і фактори конкурентоспроможності бізнесу, щоб надалі запропонувати ряд інструментів, які будуть найефективнішими в управлінні конкурентоспроможністю компаній в умовах глобалізації та постіндустріальних трансформацій. Відкриття національних ринків, зниження торгових бар'єрів і в цілому процеси глобалізації та інтернаціоналізації призвели до такого загострення конкуренції, що жодна компанія світу не може бути впевнена в своєму завтрашньому дні. На горизонті завжди виникають загрози у вигляді

нових продуктів-замінників, банкрутства постачальників, змін податкового законодавства, валютного курсу, вступу країни до міжнародних організацій, світових криз та інше.

У зв'язку з багаторівневістю самого поняття «конкурентоспроможність» визначимо, що ключовим, системоутворюючим є рівень компанії. Саме компанія (точніше дії та рішення, здійснювані її менеджерами і співробітниками) виробляє товар, конкурує з національними та іноземними фірмами, разом з іншими компаніями утворює галузь і робить внесок у ВВП держави.

Зміни в споживчій поведінці можуть бути пов'язані зі зниженням купівельної спроможності (наприклад, в умовах кризи), з появою більш дешевих та/або якісних замінників, новою рекламною кампанією конкурента та інше. Дії конкурентів можуть носити найнесподіваніший характер. При цьому компанія повинна враховувати не тільки діючих гравців, але можливість появи нових конкурентів або товарів-замінників. А поява останніх у XXI столітті інновацій і технологій вже ні в одній галузі не викличе здивування. Нові конкуренти схильні з'являтися в тих галузях, які показують високу прибутковість протягом певного періоду часу і де відсутні яскраво виражені лідери - олігополісти, монополісти і просто великі компанії, що мають велику частку ринку і визнану споживачем продукцію.

Зміни в зовнішньому середовищі можуть відбуватися і в інших сферах: в економічній політиці національної держави або держав компаній-партнерів по бізнесу, в загальному стані світової економіки, у зміні клімату та екології, в демографічній структурі і культурних цінностях країн, де ведеться бізнес тощо. Значення цих факторів не завжди є швидким і передбачуваним для бізнесу, але від цього їх вплив не стає менш чутливим, а в ряді випадків просто величезний.

Бізнесу необхідний набір ефективних інструментів реакції на загрози і можливості зовнішнього середовища. В даний час загальноновизнаним засобом ведення конкурентної боротьби і виживання на ринку є взаємодія, співпраця. У світовій практиці вона нерідко закінчується об'єднанням бізнесів партнерів і появою на ринку більш потужного гравця. В цілому злиття і поглинання в світовому масштабі - це реакція компаній на кризи і посилення конкуренції. Ключову і генеруючу роль у цих процесах відіграють економічні кризи. Однак злиття і поглинання можуть використовуватися бізнесом, у тому числі малим і середнім, і з метою форсування змін зовнішнього середовища, а не просто в якості реакції. Якщо темпи зростання бізнесу падають і немає внутрішніх джерел оптимізації та розвитку, то злиття з одним з конкурентів або його поглинання може дати сильний імпульс до подальшого розвитку - компанія сама змінює структуру ринку: знижується число гравців, змінюється характер конкуренції і ринкова влада окремих фірм, модифікується характер взаємин з покупцями і постачальниками.

Зовнішнє середовище бізнесу безумовно є найважливішою базою для пошуку конкурентних переваг. Однак незважаючи на всі можливості фірми з аналізу та застосуванню своєчасних заходів при його зміні, у ряді випадків зусилля будуть марними. Про нестабільність оточення та необхідність будувати конкурентоспроможність бізнесу на основі внутрішніх ресурсів і компетенцій вчені-економісти почали говорити ще з середини 90-х років XX століття. Фірма - це особливе поєднання ресурсів і компетенцій, які є первинними детермінантами її стратегії. І дійсно, що робити виробникам друкарських машинок, коли їх товар перестають купувати? Доцільніше буде відмовитися від виробництва друкарських машинок і спробувати, змінивши ринок і зовнішнє

середовище, приступити до виробництва іншого продукту, де потрібні подібні технології.

Забезпечення конкурентоспроможності в XXI столітті, в умовах інновацій, глобалізації, знань і технологій, стає все складнішим завданням для компаній. Уміння передбачати зміни, ініціювати їх і швидко приймати ефективні стратегічні рішення стає першорядним чинником у забезпеченні лідируючих позицій на ринку. Зміни можуть відбуватися у зовнішньому чи внутрішньому середовищі компанії і бути як джерелами, так і загрозами для конкурентоспроможності. Найефективнішими інструментами реакції бізнесу на динаміку факторів зовнішнього середовища або її форсованих змін є співпраця та стратегічне лідерство.

1. A New Role of Marketing and Communication Technologies in Business and Society: local and global aspects. Collective monograph - Edited by Y.S. Larina and O.O. Romanenko. - Publishing house science and innovation center, ltd. St. Louis, Missouri, Usa, 2015.

**О.Є. Кустовський**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ БАНКІВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ**

Посилаючись на класичні погляди теоретиків української наукової школи маркетингу щодо стратегії [1], можна виокремити, що остання, як така, пропонує в собі певну систему управління. Інакше кажучи, це є розроблений комплекс послідовних дій, спрямованих на підтримку та реалізацію маркетингових принципів та функцій, результатом яких мають бути виокремлені та якнайшвидше задоволені потреби клієнта. У свою чергу, банк як і будь-який суб'єкт економічної діяльності, прагне до отримання очікуваних прибутків. Доцільно підкреслити, що обов'язковим є саме послідовність етапів маркетингової діяльності - на цьому завжди акцентують увагу.

Водночас, необхідно розрізняти дві дуже схожі за розумінням, проте майже різнозначні за суттю поняття – «стратегія маркетингу» та «маркетингова стратегія» [1]. Коли йде мова про «стратегію маркетингу», то первинним є маркетинг як процес, що здійснюється організацією. Проте, якщо йдеться про «маркетингову стратегію», то на перший план виходить розробка та реалізація стратегії, у межах якої організація має справу з її маркетинговою складовою.

Підкреслимо, що розробка маркетингової стратегії починається з формування певної, зазвичай, невеликої групи досвідчених фахівців з економічного прогнозування, які здійснюють детальний огляд та аналіз позитивних та негативних факторів, з якими банк може стикнутися у своїй діяльності в найближчі роки (3-5 років), а також сильних і слабких сторін банку. Важливо, що уважно аналізуються не тільки зовнішнє середовище та умови функціонування банку, також здійснюється аналіз ключових показників діяльності банку за попередній період часу (2-3 роки). Ці матеріали стають фундаментом для формування маркетингової стратегії, що закріплюється у документі, який описує сучасний стан банку та ситуацію, у якій він може опинитися у найближчі роки. Виокремивши та зафіксувавши стратегічні завдання, визначається так званий «напрямок руху» банку від його сучасного



положення до мети, описаної у стратегічному завданні. Все це ретельно розглядається та затверджується правлінням банку [2].

У зв'язку з суттєвим погіршенням економічної ситуації на тлі кризи, кількість банків не є постійною, поступово зменшуючись рік за роком. Так станом на 1 березня 2016 року налічують близько 117 банків та іноземних банківських груп [3]. Незважаючи на гостру потребу зменшення кількості банків для стабілізації та детінізації банківської сфери, закриття фінансових установ або впровадження тимчасової адміністрації, викликає спалах паніки у клієнтів та поглиблює недовіру не лише до фінансової установи, а й до фінансової системи в цілому. У першу чергу, це стосується валютних операцій, що розвиває чорний ринок, а також депозитних операцій.

В умовах зростаючої недовіри до фінансової системи, українські банки вимушені битись за прихильність клієнтів, намагаючись зупинити їх відтік за будь-яку ціну та впроваджуючи в свою практику певні інструменти маркетингу. Таким чином, виникає потреба у перегляді вже існуючих стратегій, оскільки вони були, переважно, розраховані не на часи загострення кризи.

Проте, з іншого боку, банківські установи намагаються щонайбільше зменшити ризики, в першу чергу, для себе як для структури цільної фінансової системи. Тому розглядається дві основні стратегії, а саме:

- стратегія концентрованого маркетингу;
- стратегія диференційованого маркетингу[4].

Стратегія концентрованого маркетингу передбачає наявність одного ринкового сегменту, певної ніші, тобто відбувається концентрація зусиль на обслуговуванні однієї групи клієнтів. Основною перевагою цієї стратегії є незалежність від конкурентів, але й той же час головним недоліком є загроза входження нових банків у дану ринкову нішу та одноманітність послуг, що надаються. Таким чином, розробка нових видів банківської продукції та планування довгострокової перспективи її реалізації, з розрахунками усіх можливих ризиків, може забезпечити утримання банку на ринку та примноження його капіталу.

Стратегія диференційованого маркетингу передбачає наявність двох або більше ринкових сегментів, тобто дає можливість швидко прилаштуватися до ситуації, що виникає на ринку («тут і зараз»), шляхом введення єдиної програми для всіх ринкових сегментів. Тому, при застосуванні цієї стратегії банки мають можливість проводити цінову політику залежно від можливостей потенційних та вже існуючих клієнтів банку. Це надає можливості банку швидко переорієнтувати свої ресурси для досягнення інших цілей. Впровадження диференційованості у роботі фінансової організації потребує значних витрат на маркетинг та постійної боротьби за ринковий сегмент (сегменти).

Таким чином, в період кризи в Україні доцільно використовувати стратегію саме концентрованого маркетингу. Оскільки поточний стан банківської сфери вимагає максимально персоналізованих пропозицій для окремої групи населення, що формують клієнтську базу банку. Отримавши необхідну інформацію та досвід, а також виокремивши поточні бізнес-задачі, можна більш легко прийти до розуміння того, який вид повинна мати стратегія поведінки, що розширить клієнтську базу, повернувши старих та залучивши нових клієнтів.

1. Градескова К. М. Маркетингова стратегія розвитку банку в сучасних умовах господарювання. / К. М.Градескова// Економічні науки 1. Банки та банківська

- система. [Електронний ресурс] – Режим доступу:  
[http://www.rusnauka.com/13\\_EISN\\_2009/Economics/45266.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45266.doc.htm)
2. Інформаційний портал про банки України. [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://www.bankstore.com.ua/content/view/36286/33/>
  3. Національний банк України. Офіційний сайт. – Режим доступу:<http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
  4. Бутенко Н. В. Маркетинг : підручник / Н. В. Бутенко. – К. : Атіка, 2006. – 300с.

**О.О. Мельник**  
*студент,*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*  
**М.А. Чайковська**  
*к.е.н., доцент*  
*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **СТРАТЕГІЧНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ МІСТА КРЕМЕНЧУК**

Міський пасажирський транспорт є одним із найважливіших факторів, які забезпечують життєдіяльність міста, ефективність його функціонування, поєднуючи різні частини населеного пункту в єдиний складний організм. У містах України перевезенням пасажирів займаються автобусні, тролейбусні, трамвайні мережі, також метро [1]. На основі звітної інформації здійснено порівняння розподілу пасажиропотоку між автобусними та тролейбусними дублюючими маршрутами у місті Кременчуці з метою визначення причин непопулярності міського тролейбусу, визначення економії при заміні маршрутних таксі на тролейбуси [2, 3]. Під час аналізу враховувалися такі фактори:

- собівартість перевезень;
- аналіз автобусного та тролейбусних парків;
- інтервал руху міського транспорту.

Для дослідження був обраний автобусний та тролейбусний (дублюючий) маршрути 3Б, загальна довжина якого складає 21,8км (в обидва напрямки). Щодня автобусний маршрут обслуговують 25 автобусів БАЗ 2215, а денний пасажиропотік складає 12000 чоловік. Тролейбусний маршрут обслуговують 5 тролейбусів, пасажиропотік складає 1400 чоловік. Таку різницю можна спостерігати внаслідок непопулярності тролейбуса, причини непопулярності останнього були визначені в процесі опитування міського населення [4, 5]:

1. Основною і головною причиною є великий інтервал ходження тролейбусу по маршруту, внаслідок чого тролейбус постійно переповнений і місця майже нема.

2. Стереотип у молодій складовій населення, що тролейбус — «транспорт для пенсіонерів».

3. Випуск на маршрути застарілих екземплярів.

Щодо структури рухомого складу в залежності від кількості жителів міста, Кременчук повинен мати у своєму парку 15% особливо великих одиниць рухомого складу, 25% великих, 35% середніх, 25% малих.

Використовуючи дані про пасажиропотоки на маршрутах представлено розподіл пасажиропотоку за годинами доби маршруту 3Б. Аналіз

пасажиропотоків за годинами доби вказує на погодинну нерівномірність переміщення пасажирів по маршрутах міста Кременчука [6 - 8]:

- ранковий піковий період з 7 год. 00 хв. до 10 год. 00хв .
- 29,5%; міжпікові періоди з 5 год. 00 хв. до 7 год. 00 хв., з 10 год. 00 хв. до 10 год. 00 хв., з 19 год. 00хв. до 24 год. 00хв. – 49%;
- вечірній піковий період з 16 год. 00 хв. до 19 год. 00 хв. – 21,5%.

При аналізі тролейбусного парку м. Кременчук до уваги бралися тролейбуси нових модифікацій, щоб відповідати запитам на комфорт від населення. Всього тролейбусів у парку 50. Маючи дані про кількість транспортних засобів певної марки і відповідну кількість сидячих міст та значення пасажиропотоків на маршруті за добу і значення пасажиропотоку на найбільш напруженому перегоні, можемо визначити структуру розподілу тролейбусів по маршруту ЗБ. Проведені розрахунки свідчать про необхідність 13 засобів марок ЛАЗ Е183А1/Е183D1, Богдан Т601.11 та 2 ЛАЗ Е301А1.

Була проведена оцінка собівартості перевезень при таких вихідних даних:

- планова експлуатаційна швидкість – 17,5 км/год;
- середній еквівалентний нахил – 0,023 %;
- середня відстань поїздки пасажира – 3,5 км;
- врахований час включення компресорів, освітлювального обладнання, опалення на транспорті.

В результаті на сьогодні щоденні витрати на паливо на маршруті ЗБ складають приблизно 19100грн. При оптимізації маршруту для тролейбусів витрати спадуть до 8360грн.

Результати роботи дозволили провести аналіз пасажиропотоку на маршруті ЗБ міста Кременчука для визначення шляхів оптимізації транспортної мережі міста. З точки зору економічної ефективності, кількість транспортних одиниць зменшилась на 10, що складає 40%. Експлуатаційні витрати (на паливо, електроенергію) старого парку за місяць, що складала 580650 грн. зменшились на 325550грн, тобто, 56% і складатимуть 255100 грн.

1. Мороз О.В. Визначення економічної сутності ринку пасажирських автомобільних перевезень // Збірка наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту» . 2011. №2. , с. 124-127.
2. Мороз М.М. Вдосконалення перевезень у м. Кременчуці на основі обстежень пасажиропотоків / М.М. Мороз, О.В. Мороз // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. 2010 № 4 частина 1. – С. 134-137.
3. Мороз О.В. Оцінка якості функціонування міського пасажирського транспорту (на прикладі м. Кременчука) / О.В. Мороз // Вісник Національного транспортного університету. – К.: НТУ 2011. – Вип.
4. Мороз М. М. Підвищення ефективності технологічного процесу транспортного обслуговування м. Кременчук / М.М. Мороз // Вісник НТУ "ХПІ" : Темат. вип. : Інноваційні технології та обладнання обробки матеріалів у машинобудуванні та металургії. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2014. – № 43 (1086). – С. 103-110.
5. Мороз Н.Н. Проблемы пассажирского транспорта общего пользования г. Кременчук / Н.Н. Мороз // Вестник НТУ "ХПИ" : Темат. вып. : Инновационные технологии и оборудование обработки материалов в машиностроении и металлургии. – Харьков : НТУ "ХПИ". – 2014. – № 44 (1087). – С. 103-108.

6. Чаплінський В.С., Мороз О.В. Звіт результатів роботи робочого органу щодо аналізу суб'єктів господарювання - автомобільних господарств, які є учасниками конкурсу м. Кременчука на міських маршрутах № 2Б - Кременчук: КрНУ, 2014. – 91 с.
7. Чаплінський В.С., Мороз О.В. Звіт результатів роботи робочого органу щодо аналізу суб'єктів господарювання - автомобільних господарств, які є учасниками конкурсу м. Кременчука на міських маршрутах № 16Б - Кременчук: КрНУ, 2014. – 27 с.
8. Чаплінський В.С., Мороз О.В. Звіт результатів роботи робочого органу щодо аналізу суб'єктів господарювання - автомобільних господарств, які є учасниками конкурсу м. Кременчука на міських маршрутах №№ 16, 16А, 14 - Кременчук: КрНУ, 2014. – 23 с.

**В. Е. Мельничук**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

### **СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ КОН'ЮКТУРИ РИНКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДО ЗНИЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ**

Ринковим умовам господарювання притаманні високі комерційні ризики, через це інформаційна складова упровадження управлінських рішень повинна базуватись на постійних статистичних дослідженнях, які надають можливість визначити стан ринку, охарактеризувати його структуру та динаміку, виявити комплекс різноманітних факторів та побудувати прогнози його подальшого розвитку.

Під час аналізу кон'юктури ринку доцільно використовувати такі статистичні джерела інформації як:

1. Офіційну державну статистику — надає можливість здійснювати оцінювання стану ринку та визначати, як на нього впливають окремі фактори;
2. Відомчу статистику, яка містить інформацію про стан, розвиток і результати діяльності окремих підприємств і організацій на рахунок постачання, задоволення замовлень, які можуть обґрунтувати потреби ринку;
3. Дані вибіркового опитувань населення для одержання неофіційних відомостей, які містять дані про споживання, асортимент і якість товарів та послуг, що подаються у формі споживчих оцінок, наміри та мотиви поведінки покупців;
4. Панелі обстеження для вивчення думки і поведінки споживачів на основі інформації, яку дістають від порівняно постійних сукупностей (панелей) споживачів, що утворюють мікромодель структури населення окремого регіону.

У статистичному дослідженні ринку велике значення має використання абсолютних та відносних показників, а також метод групувань, що використовується для сегментації ринку та виділення однорідних груп підприємств.

Одним з найбільш поширених методів аналізу в статистиці ринку є побудова різноманітних індексів. Для виявлення тенденцій будуються динамічні ряди, вивчаються сезонні коливання, масштаб, ступінь збалансованості, динаміка та циклічність ринку, виявляється тренд.

Поряд з динамічними індексами знаходять застосування територіальні, індекси співвідношень, якісних оцінок, виконання договірних зобов'язань. Важливу роль у вивченні структурних факторів відіграє система індексів

змінного і фіксованого складу. Достатньо новою для вітчизняної статистики є проблема побудови біржових індексів, а також розрахунку і аналізу індексів ділової активності.

Основним завданням вивчення кон'юнктури ринку є здійснення аналізу змін у певний момент часу в сфері виробництва і реалізації товарів, на які впливають основні фактори, а саме: зміна цін, баланс між попитом і пропозицією, а також розміщення сил на ринку, визначення форм та методів конкурентної боротьби.

Різноманіття показників оцінки ринку, що використовуються, з одного боку перешкоджає ефективному аналізу, а з іншого – дає гнучкість вибору. Безперечно, поява нових аспектів ринкових відносин потребують постійного поглиблення та покращення методів досліджень.

1. Біляївський І.К. Статистика ринку товарів та послуг: навчально-практичний посібник / Московський державний університет економіки, статистики та інформатики. – 2006, 143 с.
2. Курс соціально-економічної статистики: підручник для ВНЗ під редакцією М. Г. Назарова - М.: Фінстатінформ, Юніті - Дана. – 2006, 771 с.
3. Статистика ринку товарів і послуг : навч. посіб. / Л. І. Крамченко. - 2-ге вид., випр. та доп. – Львів : Новий світ – 2006. – 295 с.

**А.О. Оксак**  
аспірант,

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## **НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ**

Що ж до економічного тлумачення сутності механізму, то воно відображає зміст терміну технічних наук, але в категоріях економіки описує виробничі та соціальні процеси і їх взаємодію.

Попри наявність різних трактувань поняття механізм, найпоширенішим є визначення механізму як:

- 1) сукупності станів та процесів;
- 2) сукупність важелів;
- 3) сукупність методів і засобів впливу;
- 4) спосіб поєднання автономних факторів у єдине ціле;
- 5) як засіб перетворення вхідних потоків у вихідні;
- 6) як механізм поєднання дії державного регулювання та ринкового механізму саморегуляції з метою досягнення поставлених цілей.

З урахуванням родової етимології слова «механізм», необхідність використання даної термінології в економіці обумовлена необхідністю формування сукупності структурних елементів, які відображають завершений склад його процесу, і зміна стану яких впливає на стан самого процесу.

В економіці поняття «механізм» тісно пов'язане:

- 1) з реалізацією загальних функцій управління (планування, організації, мотивації, контролю);
- 2) з реалізацією функціональних процесів підприємства, здебільшого виробничого, інноваційного, інвестиційного, фінансового, маркетингового;

- 3) станами економічних об'єктів, а саме, якості, ефективності;
- 4) явищами, такими як конкурентоспроможність, інтеграція, реструктуризація тощо.

Декомпозиція поняття «механізм» дозволила виявити основні наукові підходи до його трактування. Серед них найпоширенішими є системний, у відповідності до якого механізм розглядається як сукупність елементів та взаємозв'язків між ними, та процесний, де механізм – це сукупність відповідних процесів та етапів їх реалізації.

На основі аналізу існуючих наукових доробок щодо поняття механізму та його складових, слід зазначити, що в широкому розумінні механізм трактується на основі системного підходу і асоціюється з будовою будь-якого виду діяльності.

Поняття механізм використовується в економіці для опису як загальної економічної системи (господарський механізм), сукупності елементів економічної системи (організаційно-економічний, організаційно-адміністративний, організаційно-правовий механізм), окремих елементів економічної системи (фінансовий, інвестиційний, інноваційний, екологічний механізм) тощо.

З метою формування дієвого механізму злиттів та поглинань, слід зважити на ті застереження, які висловлюють науковці в процесі розробки методології формування механізму управління. Такими застереженнями є наступні: неправомірність ототожнення механізму з структурною будовою організаційних форм, структурою управління, тому що у даному випадку механізм ототожнюється із системою управління.

Механізм злиття та поглинання можна визначити як сукупність структурних елементів, взаємодія яких спрямована на перетворення вхідних потоків у вихідні. Отже механізм – це ланка, «пристрій» для трансформації одних потоків у інші. Механізм – це пристрій для руху від входу до виходу. Будова механізму (сукупність складових) забезпечує час та ідеальність, як точність досягнення мети, протікання процесу, яким управляють.

Вхідними потоками, які формують середовище злиття та поглинання є зовнішні фактори, вихідними – результати реалізації процесів злиття та поглинання.

Вхідними потоками в механізм угоди є група факторів зовнішнього середовища. Віднесення ринку злиттів та поглинань до процесів, реалізація яких визначається станом розвитку економіки країни, відводить факторам зовнішнього середовища визначальне місце в їх розвитку.

Основним елементом організаційно-економічного механізму управління злиттями та поглинаннями є організаційні процеси, які реалізують основні функції та етапи злиття та поглинання. Основними чинниками, які впливають на хід операцій злиттів та поглинань є система організаційних норм, правил, процедур реалізації кожного процесу, технологій управління кожним процесом, ресурсів для реалізації кожного із них. На реалізацію організаційних процесів значний вплив справляють і економічні мотиви та важелі, які є складовими економічного механізму управління злиттями та поглинаннями.

Об'єднуючими ланками організаційних та економічних складових механізму управління злиттями та поглинаннями є мета (мотиви), завдання, принципи реалізації операцій злиття та поглинання.

Механізм управління угодами злиття та поглинання спрямований на реалізацію стратегічної мети та вирішення задач, як шляхів її досягнення.

Планування угод злиттів та поглинань формує в єдиний процес та координує певну сукупність етапів, завдань, які повинні бути ними реалізовані, ресурсів, необхідних для їх виконання.

На етапі планування розробляються принципи процесу злиття та поглинання, які є основоположними правилами реалізації кожного із етапів процесу.

Основу організаційно-економічного механізму злиттів та поглинань становлять внутрішні організаційні процеси, які реалізують злиття або поглинання. Економічний механізм в системі цілісного організаційно-економічного механізму виконує роль регулятора, який спрямовує організаційні процеси у відповідному напрямі.

Організаційний процес укладання угоди злиття та поглинання супроводжується реалізацією наступних організаційних процедур:

- Проведення переговорів між сторонами та розробка найбільш оптимального способу купівлі / продажу активу.
- Підготовка передавального балансу;
- Проведення зборів акціонерів та підготовка протоколу загальних зборів з рішенням про злиття та коніртацію акцій;
- Підписання угоди.

Завершальним етапом в системі організаційних процесів є інтеграція корпорацій після злиття та поглинання. Сукупність інтеграційних заходів даного етапу залежить від виду угоди, яка лежить в основі реалізації стратегії зовнішнього зростання, а саме угоди злиття чи то угоди поглинання. Основні процеси інтеграції корпорацій в процесі злиття полягають у інтеграції організаційних структур, норм, правил, традицій обох корпорацій, інтеграції загального та функціонального управління тощо.

**А.Ю. Погребняк,**  
*асистент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **МОНІТОРИНГ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ**

В умовах світової фінансової кризи та системної кризи національного господарства для підприємств машинобудування характерним є подальше падіння основних показників фінансово-господарської діяльності. Зокрема, у 2014 р. у порівнянні з 2011 р. темп падіння прибутку склав 74,3%, рентабельності - 97%, збиток підприємств машинобудування зріс на 26,5%. Це свідчить про поглиблення внутрішніх кризових процесів, які вимагають формування та дієвого застосування механізму антикризового управління, що базуватиметься на результатах комплексного попереднього аналізу, їх динаміки та факторів виникнення

Кон'юнктура ринку автомобілебудівної продукції в 2008-2014 р.р. характеризувалась як несприятлива, з тенденцією до погіршення. Серед причин, що мали вирішальний вплив на стан ринку автомобілебудування слід зазначити світову фінансову кризу 2008 року, наслідком якої була кризову ситуацію національної економіки, а отже, і спад всього виробництва; високу конкуренцію зі сторони іноземних виробників; відсутність держпідтримки та

слабкого кредитування; умови невизначеності й військові дії, як наслідок зростання рівня безробіття та низький споживчий попит.

Обсяг виробництва легкових автомобілів за 2014 р. у порівнянні з 2013 р. скоротився на 43,3% до 25 941 од, а у порівнянні з 2008 і 2005 р.р. на 97 % і на 73 %, відповідно.

Найбільше падіння відбулося в автобусному сегменті вітчизняного автомобілебудування, де за 2014 р. було вироблено всього 896 од. техніки, або на 63,5% менше показника річної давності. Лідером з виробництва автобусів за підсумками 2013 р. стала корпорація «Еталон» - 700 одиниць, слідом йде ПАТ «АК «Богдан Моторс» - 296 одиниць, на третьому місці ПАТ «Черкаський автобус» - 189 одиниць. У 2014 р. річний підсумок ПАТ «Черкаський автобус» – 347 автобусів виявився найбільшим серед виробників автобусів і становить 38% від загальноукраїнського показника.

Проаналізувати особливості формування кон'юнктури ринку автомобілебудування, визначити його характеристику неможливо без визначення типу ринку та гостроти конкуренції на ньому. Проведені розрахунки показника динаміки ринку, який характеризує тенденції розвитку автомобілебудування, свідчать, що обсяг виробництва продукції автомобілебудування України в цілому і в розрізі основних сегментів виробництва продукції, у 2005-2008 р.р. зростав, у 2006 р. – проявляв ознаки стагнації а у 2012 - 2014 р.р. стрімко зменшився, навіть у порівнянні з 2005 р.

Для апробації результатів теоретичних досліджень автором обрано підприємства машинобудування, що спеціалізуються на виробництві машин та устаткування. А саме: ПАТ «Запорізький автомобільний завод» (ПАТ «ЗАЗ») та ПАТ «Автомобільна Компанія «Богдан Моторс» (далі ПАТ «АК «Богдан Моторс»), ПАТ «Черкаський автобус» та ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси».

За даними Української асоціації автовиробників України станом на кінець 2014 року ПАТ «ЗАЗ» займає сегмент обсягом 40% у загальному обсязі виробництва автомобілебудівної галузі, ПАТ «АК «Богдан Моторс» 13,4%.

У ході аналізу було здійснено діагностику кризового стану: ПАТ «ЗАЗ», ПАТ «АК «Богдан Моторс», ПрАТ «БАЗ», ПАТ «Черкаський автобус» та ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» протягом 2005-2014 рр. Результати дали можливість виявити наступне:

- на ПАТ «ЗАЗ» у 2005-2006р.р.; 2008р. мала місце передкризова ситуація; у 2007 р. - кризові на підприємстві явища відсутні; у 2009 р. та 2011 р. спостерігалась криза поточної платоспроможності; у 2010 р.; 2012-2014 р.р. - криза боргової платоспроможності. Найбільш об'єктивними серед моделей оцінки ймовірності банкрутства є Терещенко, Зайцевої, Спрінгейта, Сайфуліна та Кадикова, Ліса;

- на ПАТ «АК «Богдан Моторс» у 2005 спостерігалась передкризова ситуація, у 2006-2007 р.р. - кризові на підприємстві явища відсутні; у 2008 р.; 2011р.; 2013 р. - криза поточної платоспроможності; у 2009 р.; 2012 р., 2014 р. діагностовано кризу боргової платоспроможності. Найбільш точними, у порівнянні з розрахунками показників фінансово-господарського стану є модель Спрінгейта, Терещенко та Матвійчука;

- на ПрАТ «БАЗ» у 2005р.; 2007-2008р.р. діагностовано кризу поточної платоспроможності; у 2006 р. спостерігалась легка криза; у 2009-2014 р.р. - криза боргової платоспроможності. Дослідження виявило, що найбільш



точними є результати моделі оцінки ймовірності банкрутства Матвійчука, Терещенко, Альтмана, Спрінгейта та Ліса;

– на ПАТ «Черкаський автобус» протягом 2005-2007р.р. мала місце «легка» криза; у 2008-2009р.р.; 2011р. спостерігалась криза поточної платоспроможності; у 2010р. показники фінансово-господарської діяльності свідчили про передкризову ситуацію; у 2012-2014 р.р. мала місце криза боргової платоспроможності. Найбільш відповідними реальному фінансовому стану підприємства серед інтегральних значень моделей оцінки ймовірності банкрутства у динаміці протягом аналізованого періоду є коефіцієнт Бівера, модель Сайфуліна та Кадикова, а також модель Зайцевої;

– на ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» у 2005р; 2008-2009р.р. спостерігалась легка криза; протягом 2006-2007р.р. мала місце передкризова ситуація; у 2010 р. показники фінансово-господарської діяльності свідчили про кризу боргової платоспроможності; протягом 2011-2014 р.р. діагностовано кризу поточної платоспроможності. Дослідження виявило, що найбільш точними є результати моделі оцінки ймовірності банкрутства Ліса, Терещенко, Матвійчука та Зайцевої.

Проведений автором аналіз дає підстави стверджувати, що результати діагностики кризового стану підприємств машинобудування констатують факт наявності чи відсутності кризових явищ, проте не дають відповіді про здійснення антикризових заходів, їх якість та ефективність. Для визначення характерних особливостей механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування в порівнянні з іншими промисловими підприємствами, автором використано теорію фінансового циклу. Особливості фінансового циклу машинобудівного підприємства характеризуються наявністю періодів дефіцитного фінансування діяльності (момент від перевищення витрат над отриманим авансом до повної оплати за виконане замовлення та поставлену продукцію).

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журн. : <http://smida.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Асоціації автовиробників України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://ukrautoprom.com.ua/>

**Р.В. Тульчинський**

*к.е.н., доцент*

*Міжнародний науково-технічний університет ім. академ. Ю. Бугая*

## **РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Згідно із сучасними уявленнями кластер – система взаємопов'язаних технологічною та територіальною спільністю підприємств, організацій, інфраструктурних об'єктів, фінансових інститутів, науково-дослідних, та інвестиційних фірм, що забезпечує оптимальне функціонування всіх структурних елементів на основі використання інноваційних продуктів і технологій.

За визначенням The Economic Competitiveness Group кластер являє собою групу компаній, що спільно використовують місцеві ресурси і технології,

на основі зв'язку та у формі альянсів. Зв'язки можуть приймати форму відносин покупець-постачальник, обміну кваліфікованими співробітниками, спільного стратегічного менеджменту і маркетингу, навчання, проведення науково-дослідних ініціатив, а також лобювання інтересів. В рамках кластера фірми конкурують і співпрацюють між собою (наприклад, конкуренція щодо виходу на ринки і співпраця в створенні спільних навчальних програм) [1].

Діяльність кластера спрямована на генерацію нових інвестицій, тобто на створення «додаткових інвестицій», узгоджених з потребами ринку, які у подальшому перетворюються у кінцевий продукт. Процес формування кластерів носить евристичний характер. За своєю сутністю кластер – мережева структура, що формується на основі кооперації компаній в процесі створення певного продукту.

Реалізація кластерних стратегій дозволяє ефективно долати різного роду бар'єри та вузькі місця, що перешкоджають розвитку підприємств і організацій, які входять до складу кластеру. Основні недоліки, що усуваються при розвитку кластерних схем:

- кадровий дефіцит: нестача кваліфікованих кадрів, викликана невідповідністю змісту і якості освітніх програм закладів вищої, середньої та початкової професійної освіти вимогам економіки, нерозвиненістю механізмів безперервної освіти;

- інноваційна «короткозорість»: низька сприйнятливість підприємств до інновацій, вкрай повільні темпи оновлення модельного ряду виробленої продукції, недостатній рівень її споживчих якостей; низька інтенсивність науково-дослідницької діяльності за ключовими напрямками розвитку кластерів;

- організаційні проблеми:

- недостатній рівень організаційного розвитку кластеру, включаючи відсутність практики стратегічного планування розвитку;

- відсутність системи ефективних інформаційних комунікацій між учасниками кластеру;

- недостатній рівень розвитку коопераційних зв'язків і механізмів координації, що характеризується відносно низькою часткою комплектуючих, що вироблені зовнішніми постачальниками;

- незадовільне стратегічне планування заходів щодо дотримання та підвищення рівня економічної безпеки підприємств в межах різних горизонтів планування;

- низький рівень операційної конкурентоспроможності більшості складальних підприємств: високі терміни освоєння нової продукції, невиправдані накладні витрати, високий рівень браку, низький рівень технологічної озброєності та організації виробництва; недостатній рівень конкурентоспроможності зовнішніх постачальників, включаючи якість і технологічний рівень продукції та послуг, що поставляється ними; низька ефективність процесу комерціалізації технологій; неефективне галузеве регулювання;

- інфраструктурні недоліки: недостатня якість і доступність транспортної та інженерної інфраструктури; нестача спеціалізованої виробничої та офісної нерухомості для постачальників; обмеження доступу до сировини для малих і середніх підприємств, які спеціалізуються на переробці продукції великих підприємств;

- фінансові недоліки: бар'єри для придбання дорогого виробничого обладнання та устаткування; обмежений доступ до зарубіжних ринків.

Успіх кластерних організацій полягає в наступному:

- в рамках кластера відбувається взаємодія міжгалузевих підприємств, що дозволяє здійснити перехід від вузької спеціалізації до інтеграції в управлінській діяльності;
- інфраструктурне об'єднання підприємств і організацій різної спрямованості (виробничі підприємства, науково-дослідні інститути, навчальні заклади, венчурні фірми і т.п.), що призводить до зростання ролі інновацій та підприємництва у економічному середовищі;
- залучення в кластер підприємств різних форм власності сприяє формуванню ефективних механізмів ринкової конкуренції;
- впровадження інновацій сприяє прискореному виходу продукції та орієнтації підприємств і організацій на створення доданої вартості та підвищенню якості робіт;
- взаємодія господарюючих суб'єктів призводить до виникнення перехресних цілей, що, у свою чергу, впливає на баланс попиту і пропозиції;
- взаємне розуміння інтересів членів кластеру сприяє підтримці сприятливого інвестиційного клімату, що, як наслідок, забезпечує зростання кількісних і якісних показників інвестицій в розширене відтворення товарів і послуг.

Таким чином, кластер – інструмент акумулювання ключових факторів успіху лідерів галузі та поширення їх на інших учасників. Процес акумулювання відіграє вирішальну роль у створенні міцного фундаменту системи економічної безпеки кластерного об'єднання та забезпечує належний рівень економічної безпеки окремих його підприємств. У результаті економічного ефекту кластерного об'єднання спрацьовує принцип «сніжної грудки» - економічні успіхи тягнуть за собою розвиток соціальних програм територій кластеру.

1. The Economic Competitiveness Group. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ecgroup.com/methodology/cluster.htm>

**Р. Фрідман,**  
*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

**Ю.О.Єрешко**  
*к.е.н., доцент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ТЕНДЕНЦІЇ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

В умовах глобалізації світової економіки залучення фінансових ресурсів здійснюється підприємствами як на вітчизняному, так і на світовому фінансовому ринку. Недостатні обсяги активів на внутрішньому ринку та їх висока вартість обумовлюють необхідність пошуку додаткових джерел зовнішнього фінансування компаній на іноземних ринках. При цьому, одним із інструментів залучення ресурсів виступає єврооблігаційний займ.

Єврооблігації – це боргові цінні папери, які емітовані на міжнародному фондовому ринку та деноміновані у валюті, відмінній від національної грошової одиниці країни-емітента. Близько 80-90% міжнародних облігацій припадає саме

на єврооблігації, оскільки ці цінні папери виступають інструментом залучення значних обсягів боргових ресурсів [1, 2].

Основною метою підприємств, які використовують механізм єврооблігаційного фінансування є, передусім, диверсифікація джерел залучення фінансових ресурсів та хеджування валютних ризиків. Використання ринку єврооблігацій дає змогу компаніям залучати довгострокові фінансові ресурси, вартість яких є нижчою порівняно із вартістю облігаційного фінансування на вітчизняному фінансовому ринку, а також можливість отримати додаткові вигоди від конвертації валютних надходжень в інші валюти у випадку сприятливого коливання обмінних курсів [3].

Розглянемо особливості емісій облігацій зазначеними вище емітентами. «Метінвест Холдинг» здійснив розміщення двох траншів єврооблігацій: гарантовані єврооблігації обсягом 750 млн доларів США під 8,75% з терміном погашення у 2018 р., а також ноти LPN на суму 500 млн доларів США із строком повернення у 2015 р. Залучені кошти спрямовані на рефінансування поточних боргів (погашення зобов'язань 600 млн доларів США в 2013 році), а також для модернізації виробничих потужностей із виробництва сталі. Також Метінвест планує збільшити потужності з видобутку коксівного вугілля, зокрема, за рахунок інвестицій у видобуток вугілля в США [3].

Комерційний державний банк «Укрексімбанк» розмістив у 2010 р. єврооблігації у формі LPN на суму 750 млн доларів США під купонну ставку на рівні 8,375% зі строком погашення у 2015 році. Умовами розміщення передбачено оферту у випадку, якщо українська держава перестане бути власником як мінімум 51% акціонерного капіталу банку або контролювати банк іншим чином, а також якщо держава заявить про свої наміри щодо проведення заходів, які призведуть до зниження рейтингів Укрексімбанку. Особливістю цієї емісії є географія розподілу цінних паперів емітента: близько 35% єврооблігацій було розміщено у Великобританії, 9% - у Швейцарії, 7% - у Нідерландах, решта – в інших країнах [4].

Отже, фінансування підприємства шляхом емісії єврооблігацій дозволяє залучити на міжнародних фінансових ринках значні обсяги фінансових ресурсів за вартістю, нижчою порівняно з показниками внутрішнього ринку. Тенденції ринку у 2014 р. свідчать про інтерес зарубіжних інвесторів до українських емітентів єврооблігацій. Окрім цього, розміщення єврооблігаційного займу дозволяє емітентові сформувати позитивну кредитну історію та репутацію на міжнародному фінансовому ринку, що є передумовою для успішного проведення IPO компанією у майбутньому. Тому українські підприємства мають значну увагу приділяти формуванню облігаційного займу, а також ефективному використанню залучених боргових ресурсів.

1. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку: [монографія] / [Лютій І.О., Грищенко Т.В., Любка О.В., Мошенський С.З., Білик О.П., Рак Р.В., Буй Т.Г., Нічосова Т.В., Прімерова О.К.]. – К.: Центр учбової літератури, 2008р., – 432 с.
2. Цінні папери : підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін. ; за ред. В.Д. Базилевича. — К. : Знання, 2011. – 1094 с.
3. Офіційний сайт Інформаційного агентства «Cbonds.Info» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbonds.info>.
4. Буй Т.Г. Как долго продержится спрос на украинские еврооблигации / Т.Г.Буй // «ІнвестГазета». – К., 2011. – №16. – С.23-26.

## **ДЕРЕГУЛЯЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ВІДНОСИН МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ**

Засади регуляторної політики в Україні визначаються законом "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності". Відповідно до цього закону, регуляторна політика спрямована на вдосконалення регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними та іншими органами державної влади[]. З одного боку державні органи під час здійснення політики регуляції намагаються перебрати на себе якнайбільше повноважень, урізаючи свободу підприємницької діяльності, а з іншого — підприємці намагаються цього уникнути. Така ситуація негативно впливає на темпи розвитку економіки нашої країни.

Щоб забезпечити збалансовані відносини між державою та бізнесом, використовується дерегуляція.

Під дерегуляцією розуміють відміну або часткове послаблення контролю держави над однією чи декількома галузями суспільних відносин. Як правило це застосовується для зменшення регулювання ведення бізнесу, наприклад для того, щоб сприяти розвитку конкуренції на ринку, і як наслідок, зростанню суспільного виробництва.

Зараз перед Україною, а зокрема перед Міністерством економічного розвитку, стоїть важлива мета — збільшити активність підприємництва так, щоб економіка почала зростати вже у 2016 році. Найпростішим механізмом для цього як раз і є дерегуляція. Вона передбачає ліквідування надмірного контролю, неефективних процедур, надлишкового ліцензування, застарілих систем сертифікації, нагляду, здійснення перевірок та інших обмежень для бізнесу задля того, щоб заохотити економічне зростання[].

Тож, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. № 357-р був затверджений «План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності», який, крім всього, включає в себе запровадження видачі ліцензій та інших дозвільних документів, довідок в електронному варіанті, спрощення загальних процедур підготовки подібних документів[]. Загалом планується провести більше 131 заходу, які передбачають усунення адміністративних бар'єрів та впровадження простих та прозорих процедур контролю.

До розробки та координації Плану дій долучилась велика кількість профільних експертів та організацій.

Дерегуляція відбувається у 3 основні етапи:

1. Перший включає в себе відміну основних бар'єрів для бізнесу;
2. Другий — так звана "регуляторна гільйотина" — повний перегляд регуляторної бази за умови, що потреба у обмеженні бізнесу буде доводитись державними органами;
3. Третій складається із впровадження упереджувального механізму, який не дозволить відновлення надлишкового адміністративного тиску, наприклад, Державної регуляторної служби, яка повинна мати право накладання вето на нормотворчу діяльність державних органів, роботу апарата бізнес-омбудсмена, формування апарату профільних комітетів Верховної Ради

з досвідчених фахівців з питань дерегуляції, що дозволить проводити більш якісну підготовку законопроектів, активну роботу об'єднань підприємців, які в першу чергу зацікавлені у зниженні тиску на бізнес та інших заходів[].

Основні завдання по проведенню дерегуляції покладені на Мінекономрозвитку, Мінагрополітики та Мінприроди.

Таким чином, при скасуванні неефективних процедур та багатьох обмежень, не тільки зменшується адміністративний тиск на бізнес, але і йому надається можливість сконцентруватися на своїй основній діяльності.

Впровадження перших заходів почалося ще у 2015 році, і з самого початку було визначено найсерйозніші обмеження для бізнесу та прийнято:

- Закон про спрощення ведення бізнесу, що відмінив 16 вже неефективних обмежень, гармонізував систему оренди землі та створив систему “єдиного вікна”, яка дозволяє відкрити бізнес лише за 2 дні;
- Зміни до закону про ліцензування, які відмінили видачу дозвільних документів 26 типів господарської діяльності;
- Урядову постанову про дерегуляцію, яка відмінила потребу у багатьох сертифікатах в сільськогосподарській сфері та нагляд за користуванням копалинами, що відкривав значні можливості для корупції;
- Закон про захист прав інвесторів, що привів стандарти нашого законодавства до загальноєвропейських і забезпечив відповідний захист акціонерів.

Зокрема, розпорядженням КМУ від 23 лютого 2016 року було скасовано ряд санітарних норм, які були прийняті ще у радянські часи. Серед визнаних недійсними актів є такі, які визначали порядок видачі мила для шахтарів, видані в 1923 році, або, наприклад, санітарні вимоги до колгоспних ринків, громадських туалетів окремо в містах та окремо в сільській місцевості[].

У старих санітарних правилах також вимагалось, щоб підприємство громадського харчування розташовувалось так, щоб виробничі і складські приміщення були повернуті на північ і північний схід, а обідні зали в приміщеннях для персоналу на південь і південний схід. Як видно, ці архаїчні норми не мали ніякого сенсу, більш за те, вони гальмували створення нового бізнесу. Звісно, зрозуміло, що підприємці якимось чином їх обходили, але це потребувало додаткових витрат часу, матеріальних ресурсів, а також грошей, що, з великою ймовірністю, йшли у якості корупційного податку. І таких норм у різних відомчих документах, що регламентують підприємницьку діяльність, залишилось ще багато.

Отже, планомірне виконання заходів Плану створить сприятливі умови для розвитку бізнесу, збільшить його ділову активність та ефективність, що стане передумовою для росту доходів бюджету; підвищить позицію України у світових рейтингах по багатьох напрямках. Наслідком цього буде створення нових робочих місць, збільшення соціальної активності і відповідності бізнесу. Також це буде суттєво впливати на інвестиційну привабливість української економіки, у зв'язку з тим, що серйозні інвестори будуть приходити туди, де розвиток їх бізнесу нічого не обмежуватиме. Позбавлення від застарілих норм має позитивний вплив, оскільки дозволяє помалу переходити до загальноприйнятого та більш сучасного регулювання питань.

З іншого боку, проводячи дерегуляцію, треба дотримуватись певного балансу, бо надмірне скасування нормативів та процедур може призвести до

зловживання монопольним становищем з боку підприємців, погіршення якості продукції, порушення прав споживачів. Дотримання цього балансу є найважливішою задачею державних органів, що проводять дерегуляцію.

1. Закон України Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
2. Розпорядження від 18 березня 2015 р. № 357-р Про затвердження плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/357-2015-%D1%80>.
3. Національна платформа малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://platforma-msb.org/>.
4. Державна регуляторна служба України. Дерегуляція [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4660>.
5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=112a480c-9492-4736-99ed-b0f3b1152c27&title=SpriatliviUmoviDliaBiznesu>.

**М.І. Чернишова**

*студент,*

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ НА РОЗБУДОВУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ КРАЇНИ**

На даному етапі розвиток України характеризується значними економічними і політичними труднощами. Розвиток енергетичного сектору має вирішальний вплив на стан економіки в державі та рівень життя населення, саме тому енергетичній галузі необхідно перейти на ефективне забезпечення розвитку економіки. Необхідність співробітництва держави з міжнародними фінансовими інституціями обумовлена фінансовою нестабільністю, зростанням зовнішнього боргу та задоволення енергетичних потреб суспільства.

На сьогоднішній день економіка України перебуває в складних умовах спричинених негативними наслідками агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму і військових операцій на сході України, та, на жаль, зберігає тенденцію до погіршення. В умовах подолання фінансово-економічної кризи та необхідності відновлення економічного зростання співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями, за умови їх ефективного використання, є важливим джерелом ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних проектів та завдань соціального та економічного розвитку, інструментом інституційних перетворень та міжнародної інтеграції.

Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями (МФІ) розпочалося у червні 1992 року, з прийняттям Закону України № 2402-XII «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду (МВФ)<sup>1</sup>, Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях

---

<sup>1</sup> Співробітництво з Міжнародним валютним фондом не розглядається, оскільки воно не має інвестиційної спрямованості.

інвестицій» [1]. Серед ключових проектів в енергетичній галузі, на нашу думку, можна виділити наступні.

Спільний з МБРР *Проект з передачі електроенергії* (кредит МБРР – 200 млн. дол. США) В рамках реалізації Проекту укладено 21 контракт. На даний час завершено виконання 10 контрактів, в стадії реалізації - 9 контрактів.

За результатами проекту у 2015 р. введено в експлуатацію дві підстанції ПС 330 кВ Дніпровської енергосистеми. Заміна на ПС застарілого високовольтного обладнання (силових трансформаторів, автоматичних вимикачів, роз'єднувальних перемикачів, розрядників для захисту від атмосферних перевантажень, вимірювальних трансформаторів та допоміжного обладнання) забезпечить підвищення експлуатаційних характеристик підстанцій, зниження витрат на технічне обслуговування та проведення ремонтів.

На сьогоднішній день запроваджується *Другий проект з передачі електроенергії (ППЕ-2)*, загальна вартість якого – 378,425 млн. дол. США, з яких: кредит МБРР - 330 млн. дол. США та кредит Фонду Чистих Технологій – 48,425 млн. дол. США. Мета Проекту: підвищення рівня безпеки, надійності та ефективності передавання електроенергії, поліпшення ситуації з компенсацією реактивної потужності в мережах, що створюватиме технічні умови для наближення інтеграції ОЕС України у Європейську мережу операторів системи передачі електричної енергії (ENTSO-E) та дозволить Україні стати важливим і повноцінним гравцем на електроенергетичних ринках Європи.

*Проект «Будівництво ПЛ 750 кВ Рівненська АЕС – Київська»*, який фінансується ЄБРР спільно з ЄІБ у теперішній час (кредит ЄБРР – 150 млн. євро. Кредит ЄІБ – 150 млн. євро), головною метою якого є забезпечення максимального використання встановленої потужності Рівненської та Хмельницької АЕС, заміщення електроенергії, що виробляється тепловими електростанціями, на дешевшу електроенергію, що виробляється АЕС, що в свою чергу забезпечить економію газу - мазутного палива і вугілля та зменшення викидів шкідливих речовин і парникових газів, підвищення стабільності електропостачання споживачів Київського енерговузла за рахунок транзиту потужності з надлишкової західної частини ОЕС України, на території якої розташовані обидві АЕС.

В стадії реалізації 4 контракти, з яких 2 контракти виконано на 95%, очікуваний термін завершення робіт – серпень 2016 р. Ще 2 контракти у стадії реалізації, запланований термін завершення – 2018 рік. Зекономлені при проведенні торгів кредитні кошти ЄІБ у розмірі 35 млн. євро передбачається використати на реконструкцію ПС 330 кВ Броварська. Робота з підготовки ТЕО цього проекту виконується разом із спеціалістами ЄІБ.

Ще один спільний проект з ЄБРР та ЄІБ *Проект «Будівництво ПЛ 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська»* (кредит ЄБРР – 175 млн. євро. Кредит ЄІБ – 175 млн. євро), в рамках якого впроваджується 5 контрактів, головною метою яких є підвищення надійності режимів роботи південної частини ОЕС України за рахунок зняття мережевих обмежень щодо видачі потужності Запорізької АЕС, стабілізації напруги в Південній енергосистемі, збільшення пропускної здатності перетинів південної частини ОЕС України шляхом підсилення зв'язку Каховського енерговузла з магістральними мережами ОЕС України.

Згідно з Додатковою угодою № 1 до Кредитної угоди з ЄБРР зекономлені при проведенні торгів кредитні кошти ЄБРР у розмірі 65 млн. євро



будуть використані для фінансування будівництва ПС 330 кВ Західна (додатковий компонент проекту).

На сьогодні німецький державний банк KfW фінансує *Проект «Підвищення ефективності передачі електроенергії (Модернізація підстанцій)»* (кредит банку KfW – 25 млн. євро. Кредит Уряду Німеччини – 40,5 млн. євро), який спрямований на підняття рівня безпеки, надійності та ефективності постачання електроенергії шляхом реконструкції підстанцій, які тривалий час знаходяться в експлуатації та мають в переважній частині електрообладнання, що в значній мірі відпрацювало свій експлуатаційний термін, гарантований виробником, і потребує щорічних витрат для його відновлення та підтримання на належному технічному рівні.

В рамках проекту була запланована реконструкція п'яти підстанцій (Донбаська та Дніпровська ЕС), три з яких знаходяться у зоні проведення АТО, у зв'язку з чим торги було призупинено. KfW у лютому 2015 року погодився перерозподілити залишок кредитних коштів на фінансування повної реконструкції двох підстанцій Дніпровської ЕС.

Україна, уклавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, прийняла історичне рішення щодо пріоритетів свого розвитку, яке зумовлює появу низки зобов'язань, що відображені у пріоритетах соціально-економічного розвитку країни і зокрема в секторі енергетики. Принциповий вибір країни в частині повноцінної інтеграції до співтовариства європейських націй зумовлює і необхідність зміни підходів до формування країною енергетичної політики, яка має відповідати принципам і практиці ЄС. Розбудова енергетичного сектору шляхом залучення інвестицій Міжнародних фінансових інституцій сприяє:

- переходу енергетичного сектору країни на ринкові принципи функціонування та конкуренції;
- ліквідації критичної залежності України від поставок енергоресурсів з монопольних джерел, підвищення рівня енергетичної безпеки;
- повноцінній участі енергетичного сектору України у функціонуванні європейського енергетичного ринку з вільним рухом енергоресурсів, інвестицій та технологій, що забезпечить сталість розвитку галузей енергетики та зростання рівня самозабезпеченості видобувними енергоресурсами;
- технологічному оновленню енергетичного сектору.

За умов ефективного використання інвестиційних ресурсів МФІ результатом реалізації спільної роботи стане перетворення паливно-енергетичного комплексу країни з проблемного сектору, що потребує постійної державної підтримки, на сучасний, ефективний, конкурентоспроможний сектор національної економіки, здатний до розвитку в умовах регіональної інтеграції та конкуренції на європейському і світовому енергетичних ринках.

1. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій : Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 33. - Ст. 474. [Електронний ресурс]. - <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2402-12>
2. Про порядок ініціювання, підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями. Постанова Кабінету міністрів України від 26 листопада 2008 р. № 1027. [Електронний ресурс]. - <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1027-2008-%D0%BF>

3. Річний звіт ДП «НЕК «Укренерго» / Офіційний сайт ДП «НЕК «Укренерго». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://2014.ukrenergo.energy.gov.ua/ukrenergo/control/uk/publish/category?cat\\_id=35062](http://2014.ukrenergo.energy.gov.ua/ukrenergo/control/uk/publish/category?cat_id=35062)

**О. А. Шевчук,**  
к.е.н, доцент,

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ЗНАННЯ ЯК ДОМІНАНТНА ОЗНАКА СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА**

В умовах трансформаційних перетворень до економіки знань, політика становлення бізнес-лідерства вітчизняних підприємств на ринку пов'язана з розвитком внутрішніх інтенсивних факторів, що сприяють перетворенню потенційних можливостей підприємства у реальні через розробку, пошук та удосконалення технологічних процесів та систем, організаційних структур та методів господарювання. Як аргумент на користь такого твердження, можна використовувати міркування про те, що з розвитком економіки знань має місце трансформація закону спадного граничного рівня продуктивності у закон підвищення граничної віддачі від збільшення кількості знань за рахунок того, що:

- знання збільшують вартість виготовленої продукції внаслідок переміщення, синергії та рекомбінації;
- впорядкування знань створює умови для їхнього нагромадження;
- з боку кожного суб'єкта господарювання існує певний контроль якості знань;
- за рахунок відтворення знань збільшується продуктивність [1, с. 44-45].

Крім того, пропонуємо додати до установленого переліку і те, що знання являють собою конкретні наукові та технічні розробки, які надають можливість більш раціонально використовувати всі інші економічні ресурси підприємства. Так, наприклад, технологічні знання сприяють забезпеченню більшого рівня використання основного капіталу; інституціональні знання надають можливість для більш раціональної організації виробництва тощо. Звідси очевидним є те, що домінантною ознакою сучасного виробництва стає монополія на знання яка обумовлена наступним:

- науково-технічним прогресом, що сприяє розповсюдженню знань;
- мережевим характером економіки знань;
- значною часткою інвестицій у придбання інтелектуального продукту;
- зменшенням витрат на виробництво за рахунок збільшення накопичення знань на підприємстві;
- перетворення знань, поряд з іншими факторами виробництва, у найважливіший ресурс підприємства [2; 3].

Слід вказати на те, що знання – це основний вид монополії, що надає додаткових переваг у ринковому середовищі за рахунок використання інтелектуального капіталу індивідів. Така монополія, надає додаткових переваг як її власнику, так і підприємству, де вона застосовується. З точки зору суб'єкту власності – це можливість отримання додаткової інтелектуальної ренти – максимізації доходу. А з точки зору підприємства – отримання додаткових доходів – максимізації прибутків. Щодо максимізації прибутків, то зазначимо, що сьогодні, все більшого значення набувають такі підприємства, в основі

діяльності яких лежить певний трикутник – трикутник знань. У свою чергу, він складається також з трьох основних компонентів – безпосередньо знань, досліджень та інновацій. Щодо знань, то в даному випадку, йдеться про інтелектуальний капітал працівників підприємства. Щодо досліджень, то в даному випадку, йдеться про використання креативного потенціалу підприємства, який застосовує ідеї в результаті власної творчої діяльності. Інновації варто розглядати як результати впровадження творчого креативного потенціалу підприємства. Результатом використання знань стає питома вага нових видів продукції у загальному обсязі виробництва

У цій відповідності можна визнати об'єктивним те, що інтелектуальна рента являє собою додатковий дохід, який отримує підприємство від використання наукового досвіду, особливого вміння добувати та переробляти знання і інформацію, зокрема:

- технологічна рента, як результат використання нових технологій і винаходів;
- управлінська рента, що пов'язана з використанням більш ефективних методів управління;
- інформаційна рента, як результат застосування нових знань.

Відтак, можна признати об'єктивним таке: потреба корінної зміни еволюційної парадигми розвитку вітчизняних підприємств вимагає формування ідеології інтелектуалізації інноваційного потенціалу, що ґрунтується на капіталізації знань. За рахунок чого підвищується рівень продуктивності праці, збільшується наукомісткість виготовленої продукції та послуг, і як наслідок, забезпечується інноваційний прорив і лідерство підприємства на національному та світовому ринках.

Як аргумент на користь зазначеного вище, можна використовувати міркування про те, що сьогодні лідерами ринку стають ті підприємства, що здатні за рахунок знань та динамічних здатностей людини створювати інновації та адаптувати ці інновації до потреб підприємства з метою підтримки його розвитку. Слід вказати на те, що результативність застосування знань досягається за рахунок:

- формування гібридних інституціональних форм, що визначають систему стимулів для економічних агентів;
- збільшення ролі людського капіталу та потреба формування інтелектуального інноваційного потенціалу;
- широке застосування нових наукомістких ІКТ, які передбачають техніко-технологічне переозброєння підприємства, що спрямоване на зниження матеріало-; фондо- та трудомісткості виробництва; підвищення гнучкості та якості виробництва, що забезпечують високу надійність і стійкість виробничих процесів;
- створення і впровадження систем інтегрованого управління виробництвом.

1. Макаров В. Л. Микроэкономика знаний. / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М.: ЗАО «Издательство: Экономика», 2007. – 204 с.
2. Шевчук О. А. Інновації як результат монополії на знання / О. А. Шевчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – С. 115 – 119.
3. Шевчук О. А. Монополія знань як основний чинник економічного зростання в умовах розвитку глобалізації / О. А. Шевчук // Економіка розвитку. – 2012. – № 2 (62). – С. 81 – 87.

## **ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВНЗ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Сучасна тенденція до побудови багаторівневих складних систем управління дозволяє вирішувати низку теоретично-методологічних та практичних задач. Будь-яка економічна система базується на уявній структурі (часовій та просторовій), стратегії її розвитку та, відповідно, на метриках, що призначені для оцінки якості реалізації рішень. У сучасних умовах ВНЗ можна розглядати як економічну систему, які надають науково-освітні послуги, тому особливо актуальними є пошук підходів до управління ВНЗ, визначення параметрів стратегії розвитку та розробка моделей оцінки діяльності такої економічної системи.

Під стратегією тут за Родіоновим О.В. слід розуміти узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей управління на основі обраних критеріїв (показників) і ефективного розподілу ресурсів [1]. Звісно, визначення стратегії дозволяє швидко пристосовуватись до змін у ситуації на ринку освітніх послуг та забезпечити впровадження інновацій у освітній процес.

Стратегічне управління ВНЗ як теоретико-методологічний об'єкт активно досліджується такими вченими як Бронін С.В., Згуровський М.З., Коляда О.П., Савченко С.О., Шаров Ю.П., Рулікова Н.С. та інші. В наукових працях сучасних дослідників багато уваги приділяється функціональним структурам ВНЗ та їх зв'язку із стратегіями розвитку. Шаров Ю.П. наголошує про необхідність органічної інтеграції стратегічного планування з проектним підходом для реалізації стратегічних пріоритетів [2].

На думку Савченко С.О. [3], цільовою функцією стратегічного управління ВНЗ з метою задоволення споживачів є максимізація ефективності процесів за умови комплексного дотримання вимог ISO 9001 стосовно усіх видів діяльності ВНЗ і його повноцінного ресурсного забезпечення. Як зазначає дослідник, використання основних принципів процесно-орієнтованого та проектного підходів дають змогу впровадження системи управління якості навчальних послуг ВНЗ з орієнтацією в першу чергу на споживача. Тому інтереси студентської спільноти стають вагомим фактором в системі управління ВНЗ, і саме їх потреби мають визначати пріоритетні стратегічні орієнтири ВНЗ.

Система управління ВНЗ характеризується наступними властивостями: складність, багатовекторність по прийняттю рішень, динамічний перебіг процесів, суперечливий характер взаємозв'язку всіх елементів системи. Тому пошук єдиного підходу до управління ВНЗ був принципово важливим етапом теоретичних досліджень, і зараз, на думку багатьох науковців, застосування ідей проектного менеджменту в управлінських процесах надає можливість досягти стратегічних цілей, шляхом більш свідомого розподілення організаційних та стратегічних ресурсів [4]. Тобто разом проектний та процесно-орієнтовний підхід, окрім вже зазначених переваг, дозволяють побудувати модель діяльності ВНЗ у межах єдиної стратегії, засновану на продукуванні, аналізі, реалізації та завершенні проектів.

Слід зазначити, що розробка стратегії та реалізація діяльності ВНЗ повинна проводитися на основі положень концепції стратегічної єдності [5] та відповідати наступним вимогам:

- Усі стратегічні цілі діяльності ВНЗ повинні бути вимірювані.
- Усі показники стратегічних цілей повинні мати планові рівні їх досягнення, які прив'язані до часу реалізації стратегії.

Концепція стратегічної єдності розроблена економістами Бенко К. та Уорреном Ф. [6] розглядає діяльність як реалізацію портфелю проектів підприємства, та вимагає обов'язкового застосування прогностичних методів в управлінні. Перша додаткова умова у практичному сенсі вимагає розмежування цілей таким чином, щоб кількісне відображення ступеню їх досягнення на даний час було стійким відносно оцінок суміжних цілей та цілей, що знаходяться вище чи нижче у ієрархії. Друга умова робить можливим прогнозування діяльності та відстеження наслідків прийнятих рішень.

Саме тому загострена проблема теоретичних розробок, що могли би запропонувати процедуру ранжування проектів ВНЗ, розробка системних моделей оцінки проектів та їх ваги у загальному портфелі проектів та ін..

Звісно, найважливішим завданням при розробці моделей стає визначення кінцевих інтегральних показників: характеристики та оцінки якості освіти (підготовки випускників), оцінка конкурентоспроможності ВНЗ, оцінка привабливості ВНЗ для абітурієнтів тощо. Методики розрахунків інтегральних показників мають певні методологічні проблеми на даний час. Зокрема нерідко рівень конкурентоспроможності студентів ВНЗ ідентифікують з професійною компетентністю майбутніх випускників, хоча з позицій рекомендацій ЮНЕСКО слід зазначити, що суть концептуальних вимог до професійної компетентності зводиться до розширення знань, умінь та навичок, необхідних безпосередньо для збільшення ефективності праці та в сфері життєдіяльності в цілому.

Отже, для виконання основної задачі стратегічного управління ВНЗ – розробки і реалізації стратегії – необхідно відповісти на ряд питань щодо ефективного розмежування стратегічних цілей, побудови системи проектів та побудови систем оцінки діяльності ВНЗ.

1. Родіонов О. В. Розвиток стратегічного управління ВНЗ / Олександр Володимирович Родіонов. // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – №212. – С. 60–62.
2. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти: монографія. / Юрій Павлович Шаров. – Київ: Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.
3. Савченко С. О. Основні принципи процесного та проектного підходів з орієнтацією на споживача. / Сергій Олегович Савченко. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – С. 460–466.
4. Верба. В. А. Гармонізація процесного та проектного підходів до управління розвитком компанії. / Вероніка Анатоліївна Верба.. // Управління проектами та розвиток виробництва.. – 2009. – №3. – С. 14–22.
5. Коляда О. П. Портфельне планування у процесі реалізації стратегії розвитку вищого навчального закладу. : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.22 "Управління проектами та програмами" / Коляда Олена Петрівна – К.: Вид-во університету "Україна", 2011. – 24 с.
6. Нічуговська Л. І. Адаптивна концепція математичної освіти студентів ВНЗ і конкурентоспроможності випускників. Методологія, теорія, практика / Лілія Іванівна Нічуговська. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 208 с.

**У.О. Шуміліна**  
інженер,  
*van Dijk FEM engineering B.V.*

**Є.А. Удовицька**  
к.е.н., ст.викладач,  
Національний технічний університет України «КПІ»

## **ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ БПЛА**

Сталий розвиток суспільства потребує відсутності внутрішніх та зовнішніх загроз життю та дієздатності кожного члена суспільства. Задля забезпечення національної безпеки можливе провадження такого сучасного виду озброєння як безпілотні літальні апарати (БПЛА). Але використання безпілотників у військовій справі не є прерогативою. Існує ряд цивільних задач, що можна виконати за допомогою БПЛА простіше та ефективніше, а саме: створення карт місцевості, пошук людей рятувальниками, фіксування порушень правил дорожнього руху, доставка невеликих вантажів та ін.. У разі використання цих технічних систем, такий фактор як втома людського організму не впливатиме на ефективність виконання роботи.

Безпілотні авіаційні системи є більш складними у порівнянні з пілотованими повітряними суднами, адже необхідно забезпечити надійний зв'язок з наземним комплексом, створити безвідмовну автоматичну систему керування, запобігти злому БПЛА та ін.. Але цінність людського життя не може бути представлена у грошовому еквіваленті, тому створенню таких літальних апаратів приділяється багато уваги. Для проектування та виробництва БПЛА необхідне створення випереджаючого науково-технічного та технологічного потенціалу за літальними апаратами, двигунами, авіонікою та бортовому обладнанню. В умовах обмеженого фінансування необхідні нові підходи, які наприклад, пов'язані з уніфікацією, використанням комерційних технологій, співпрацею з іншими країнами

У сучасних умовах авіаційна промисловість, як правило, не тільки виробляє авіатехніку, але і здійснює її подальше обслуговування до закінчення життєвого циклу. Тому доцільно говорити не про ефективність виробів як таких, а про ефективність цілісної системи, яка включає парк літальних апаратів (БПЛА) та інфраструктуру їх обслуговування. Вартісні характеристики БПЛА включають вартість ЖЦ та його основних складових. В цьому відношенні БПЛА мають потенційні передумови зниження вартості ЖЦ порівняно з літаками

Виділяють кілька видів безпілотних авіаційних систем (БАС): некеровані, автоматичні та дистанційно пілотовані літальні апарати (ДПЛА). Хоча у роботі Проценко [2] зазначено, що на сучасному етапі розвитку безпілотних засобів поділ на автоматичні БПЛА та ДПЛА не є актуальним, через те, що більшість БАС містять у собі поєднання систем автоматичного та дистанційного керування, він [поділ] буде нами використовуватись, адже недоцільно виготовляти складну систему, якщо більша частина функцій у процесі експлуатації виявиться непотрібною.

За призначенням БПЛА можна поділити на військові, науково-дослідні, навчальні, комерційні, патрульно-пошукові та для використання у спортивних змаганнях або у якості іграшки. Характерні особливості застосування такі: *військові* – (максимальні можливості) повинні допомагати у збиранні інформації,

спостереженні, виявленні цілей та у розвідці, мають забезпечувати постійний зв'язок з центром керування, здійснювати взаємообмін інформацією;

*науково-дослідні* – повинні забезпечувати оптимальний пошук об'єктів дослідження, запис отриманої інформації;

*навчальні* – мають бути зручними для розбирання/збирання, схожими на конструктор, щоб можна було у будь-який момент вийняти, замінити, перепрограмувати;

*комерційні* – універсальність застосування (доставка невеликих вантажів «до дверей» або створення великої Wi-MAX сітки доступу до мережі Internet, яка б змінюючи свою структуру, могла б у необхідний момент часу перерозподіляти навантаження на різні елементи системи);

*патрульно-пошукові* – знаходження певного об'єкту (правопорушника або загубленої людини) та інформування центру керування, фіксування та відстеження місцезнаходження об'єкту до прибуття представників певної служби (менші вимоги до об'єму довгострокової пам'яті)

*спортивні* – пред'являються вимоги до льотно-технічних характеристик, а також, повинні мати якомога більш точне дистанційне керування;

*іграшковий* – підвищені вимоги до естетичності та економічності, повинен мати дистанційне керування і бути якомога більш простим у використанні.

У роботі А.Ф. Кудрявцева, Д.О. Камака [3] розглянуто економічні переваги розробки та виготовлення БПЛА: вартість одного БПЛА на порядок нижче, чим у літаків при однакових функціональних можливостях; відсутність потреби льотної підготовки та підтримки бойової виучки льотного складу з використанням реальних польотів: підготовка операторів БПЛА буде менш дорогою, чим навчання льотчиків і штурманів, за рахунок використання імітаторів і тренажних режимів роботи. Менша кількість реальних тренувальних польотів приведе до економії палива та запасних частин і збільшить термін служби БПЛА, скорочуючи потребу у виготовленні нових апаратів; висока економічність, яка полягає в зменшенні експлуатаційних витрат, включаючи експлуатацію основної частини угруповання БПЛА в режимі зберігання; ресурс БПЛА менше витрачається на учбово-тренувальний політ; не вимагають аеродромів з бетонними покриттями.

На сьогодні розробкою займаються ізраїльські, американські, великобританські компанії та ін. Існує і багато українських безпілотників: Південним металургійним індустріальним комплексом «Аероспейс» створено 6 різних БПЛА, на базі ДП Чугуєвський авіаційний ремонтний завод розроблено безпілотний авіаційний комплекс «Стрепет», Науково-виробничим центром безпілотної авіації «Віраж» НАУ України під керівництвом Матійчика М. П. розроблено та виготовлено багатоцільові безпілотні комплекси М-6 «Жайвір» та М-7 «Небесний патруль». Київська політехніка також приймає активну участь у розробці таких БПЛА: на факультеті АКС зроблено 6 безпілотних літаків різного призначення і проектуються системи керування квадрокоптерами.

Застосування БПЛА для потреб комерційного і цивільного використання розширює перелік робіт, які можна виконувати за їх допомогою.

1. Проценко М.М. Аналіз структури та варіантів побудови безпілотних авіаційних комплексів // Вісник ЖДТУ. 2012. №2 (61). с.113-118.
2. Кудрявцев А.Ф., Камак Д.О. Аналіз деяких економічних особливостей впровадження БПЛА в повітряних силах збройних сил України // Збір. наук. праць ХАПС. - 2013. №2 (35). с. 24-27

Підп. до друку 02.06.2016. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Папір офс. Гарнітура Times.  
Спосіб друку – ризографія. Ум. друк. арк. 8,37. Обл.-вид. арк. 13,92. Наклад 48 пр. Зам. № 16-106.

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут»  
Видавництво «Політехніка»  
Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.  
03056, Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15  
тел. (44) 204-81-78